



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

La Universidad Católica de Loja

ÁREA ADMINISTRATIVA

TITULO DE INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN BANCA Y FINANZAS

Efectos de la productividad sobre la rentabilidad de las pymes familiares de la zona 7 del Ecuador, periodo 2010-2015.

TRABAJO DE TITULACIÓN

AUTORA: Morales Veintimilla, Katty Elizabeth

DIRECTORA: Rojas Toledo, Dolores María Mg.

LOJA-ECUADOR

2017



Esta versión digital, ha sido acreditada bajo la licencia Creative Commons 4.0, CC BY-NY-SA: Reconocimiento-No comercial-Compartir igual; la cual permite copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra, mientras se reconozca la autoría original, no se utilice con fines comerciales y se permiten obras derivadas, siempre que mantenga la misma licencia al ser divulgada. <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>

2017

APROBACIÓN DE LA DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Magister.

Dolores María Rojas Toledo

DOCENTE DE LA TITULACIÓN

De mi consideración:

El presente trabajo de titulación: “Efectos de la productividad sobre la rentabilidad de las PYMES familiares de la Zona 7 del Ecuador, periodo 2010-2015” realizado por Morales Veintimilla Katty Elizabeth ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por cuanto se aprueba la presentación del mismo.

Loja, Septiembre de 2017

f)

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo Morales Veintimilla Katty Elizabeth declaro ser autor (a) del presente trabajo de titulación: efectos de la productividad sobre la rentabilidad de las pymes familiares de la zona 7 del Ecuador, periodo 2010-2015, de la Titulación Ingeniero en Banca y Finanzas, siendo Mg. Dolores María Rojas Toledo director (a) del presente trabajo; y eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales. Además, certifico que las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 88 del Estado Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: "Forman parte de patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado o trabajos de titulación que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad"

f)

Autor: Morales Veintimilla Katty Elizabeth

Cedula: 1105558660

DEDICATORIA

Este trabajo de Fin de Titulación va dedicado a mis padres en especial a mi madre que, aunque ya no esté a mi lado, todo este esfuerzo y sacrificio fue por ella, a mi madrina que ella siempre ha estado dispuesta para ayudarme en todas las maneras posibles. A mi familia en si a mi esposo, hijo e hija que este logro es por ellos y para ellos, gracias a todos por siempre guiarme y ayudarme en cada situación que he tenido que enfrentar, sin la ayuda de todos no hubiera podido salir adelante y cumplir el sueño de mi madre.

AGRADECIMIENTO

Un sincero y profundo agradecimiento primeramente a Dios, a la Universidad Técnica Particular de Loja y a la escuela de Banca y Finanzas, por haberme acogido durante mi formación académica.

A mis padres por su apoyo incondicional, en su anhelo de verme siendo una profesional. De manera muy especial a mi tutora Mg. Dolores Rojas quien me brindo su tiempo y paciencia en el desarrollo de esta investigación.

En fin, un agradecimiento infinito a quienes me brindaron su apoyo en mi vida universitaria, a mis compañeros de aula quienes fueron parte de grandes experiencias.

INDICE DE CONTENIDOS

CARATULA.....	i
APROBACIÓN DE LA DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO	v
INDICE DE CONTENIDOS.....	vi
CARATULA.....i	vi
RESUMEN.....	1
ABSTRACT.....	2
INTRODUCCIÓN.....	3
CAPÍTULO I MARCOTEÓRICO.....	5
1.2 La empresa no familiar	9
1.3 Empresa familiar	10
1.4 . Productividad en las pymes	13
1.5 Niveles de productividad de las empresas familiares y no familiares.	14
1.6 Productividad económica.....	15
1.7 Indicadores de productividad.....	17
Tabla 1. Indicadores de productividad	17
1.8 Concepto de rentabilidad	18
Tabla 2 Indicadores de Rentabilidad	19
1.9 Indicadores de rentabilidad	20
CAPÍTULO II ANTECEDENTES.....	21
2.1 Provincia del Oro	23
2.2 Situación productiva del Oro	25
2.3 PROVINCIA DE LOJA.....	27
2.4 Situación productiva de Loja.....	29
2.6 Situación productiva de Zamora Chinchipe	31
CAPÍTULO III	34
2.5 Perfil de las pymes familiares.....	36
2.6 Desempeño financiero de las empresas familiares.	37
3.3 Productividad y rentabilidad de las pymes familiares de la zona 7.	51
La tabla 3 muestra la regresión de la productividad y rentabilidad.	51
3.4 Análisis	52

La Tabla 4 muestra la correlación entre las variables de productividad y rentabilidad.	53
3.4 Análisis	54
La tabla 5 recoge la regresión de la variable de rentabilidad (IR1) con las variables de productividad.....	55
3.5 Análisis	55
La tabla 6 muestra la regresión de la variable de rentabilidad (IR2) con las variables de productividad.	56
3.6 Análisis	56
La tabla 7 recoge la regresión de la variable de rentabilidad (IR4) con las variables de productividad.....	57
3.7 Análisis	57
La tabla 8 muestra la regresión de la variable de rentabilidad (IR6) con las variables de productividad. ...	58
3.8 Análisis	58
CONCLUSIONES	60
RECOMENDACIONES	61
BIBLIOGRAFIA	62

RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo analizar los efectos de la productividad en la rentabilidad de las pymes familiares en la zona 7 de Ecuador.

La investigación es de tipo cuantitativa, descriptiva-explicativa se obtuvo la información de las empresas en la Superintendencia de Seguros y Valores, se realizaron análisis de correlación y regresión para determinar la relación causa efecto entre las variables, con un promedio de 34.483 empresas. Se realizó la selección de las empresas con las variables necesarias: ganancia bruta, ventas netas, proveedores, inventarios, utilidad operacional, utilidad neta.

Se calculó los indicadores de la productividad económica (IP1) margen de utilidad bruta, (IP2) margen de utilidad operacional, (IP3) margen de utilidad neta, (IP5) margen de capital. Los indicadores de rentabilidad (IR1) rentabilidad neta del activo, (IR2) margen bruto, (IR4) rentabilidad neta de ventas, (IR6) rentabilidad financiera.

Existe una relación entre las variables de margen de utilidad bruta, margen de utilidad operacional y margen de utilidad neta con las variables de rentabilidad neta del activo, margen bruto, rentabilidad neta de ventas y la rentabilidad financiera.

Palabras Clave: Productividad, Rentabilidad, Pymes.

ABSTRACT

The present work aims to analyze the effects of productivity on the profitability of family SMEs in zone 7 of Ecuador.

The research was quantitative, descriptive-explanatory information was obtained from the companies in the Superintendence of Insurance and Values, correlation and regression analyzes were performed to determine the cause-effect relationship between variables, with an average of 34,483 companies. The selection of companies with the necessary variables was made: gross profit, net sales, suppliers, inventories, operating profit, net income.

We calculated the economic productivity indicators (IP1) gross profit margin, (IP2) operating profit margin, (IP3) net profit margin, (IP5) capital margin. Profitability indicators (IR1) net profitability of the asset, (IR2) gross margin, (IR4) net profitability of sales, (IR6) financial profitability.

There is a relationship between gross profit margin, operating profit margin and net profit margin variables with the variables of net asset return, gross margin, net sales profitability and financial profitability.

Key Words: Productivity, Profitability, SMEs.

INTRODUCCIÓN

En vista de la importancia y la participación económica que han generado las pymes familiares, ya sea a nivel mundial, internacional, nacional y local, se ha visto conveniente el desarrollar el tema de investigación sobre cuáles son los efectos de la productividad en la rentabilidad de las pymes familiares de la zona 7 de Ecuador. Me permitiría poner en práctica y reforzar los conocimientos obtenidos.

Para la elaboración de la presente investigación se tomó en cuenta la importancia de las pymes familiares y la expansión de las mismas, el aporte de fuentes de trabajo que han sido capaces de crear a nivel mundial, aunque en ciertas ocasiones las pymes familiares también han tenido muchas barreras que sobre pasar para poder seguir en el mercado debido a la competencia que existe para cada una de ellas.

Se pudo llegar a cumplir cada uno de los objetivos propuestos en la investigación obteniendo resultados idóneos y pertinentes para identificar la importancia y la relación que existe en cada una de los indicadores financieros.

El desarrollo de la investigación estuvo un poco complejo debido al tamaño de la base de datos de la Superintendencia de Compañías y Seguros que eran de seis años, en la cual luego de identificar las empresas que pertenecen a la zona 7 de Ecuador. Se tuvo que calcular e identificar las cuentas que eran necesarias para el cálculo de las variables de rentabilidad y productividad, tales como la utilidad bruta, la ventas netas, el pago a proveedores, la utilidad operacional, el total activo, la utilidad neta, los activos fijos y corrientes, patrimonio, y costo de ventas, para luego calcular los indicadores de productividad tales como: IP1,IP2,IP3,IP4,IP5,IP6 y así mismo los de rentabilidad que están clasificados según la Superintendencia de Compañías como: IR1, IR2, IR3, IR4, IR5, IR6, luego de realizar los cálculos de cada uno de los indicadores se procedió introducir los valores en el programa estadístico STATA para obtener los resultados de la investigación.

Loa metodología que se utilizo es de tipo cuantitativa descriptiva, explicativa, en la cual se tomaron datos de los estados financieros de la Superintendencia de compañías, de los años 2010-2015, con un promedio de 34.483 empresas, luego se filtros las empresas que

tenían los datos necesarios para el cálculo de las variables para tener un total de 949 empresas familiares. El primer capítulo corresponde al marco teórico, el segundo capítulo a la metodología tercer capítulo son los resultados y por último están conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I
MARCO TEÓRICO

1. Pymes

Se conoce como PYMES al conjunto de pequeñas y medianas empresas, que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y nivel de producción o activos, presentan las características propias de este tipo de entidades económicas(Sri,2015).

A nivel mundial, las PYMES han tenido un papel importante en el desarrollo de los países a pesar de los cambios tecnológicos y sobre todo de las desventajas que enfrentan al competir con las grandes empresas. Su protagonismo se debe a la importancia que tienen en la economía de los países y por el alto grado de generación de empleo. Las PYMES cuentan con una estructura organizacional simple para agilizar la toma de decisiones y la adaptabilidad ante cambios de entorno (García & Villafuerte, 2015).

La presencia de las pymes en las exportaciones en los países es totalmente baja. En términos generales, se puede decir que existe una definición basada en la cantidad de personas ocupadas por la empresa y otra que utiliza las ventas como criterio para identificar el tamaño económico de las empresas (Carranza, 2011).

El término pyme hace referencia al grupo de empresas pequeñas y medianas con un total de activos superior a 500 (salario mínimo mensual legal vigente) y hasta 30.000 SMMLV. En este trabajo, al hablar de pyme, se incluirá a la microempresa por su representatividad La microempresa es la base de la pirámide empresarial, representando el 93% de las empresas del país y sumada a la pyme, que representa el 6,5% de las empresas, generan el 66,4% del empleo Así mismo, de acuerdo con su distribución en diferentes áreas, prevalece el comercio, con un 54,66%, seguido de servicios con un 31,6%, el sector industrial con un 12,22% y el resto con un 1,52%(Miguel & Ruiz, 2013).

Las “Pymes” se han convertido especialmente para Latinoamérica en agentes económicos claves. Estas han incrementado el número de empresas, entre otros factores, debido al proceso acelerado en el cambio del campo hacia las ciudades, el crecimiento económico de las últimas dos décadas y la escasez de empleo (Zegarra & Nbs, 2015).

Las pymes generan cerca del 70% del empleo en América Latina. Constituyen una fuente de innovación, además son contribuyentes importantes a la producción y una alternativa para la generación de empleo y de ingresos para la población (ekosnegocios, 2012).

En Ecuador, la clasificación de las PYMES, de acuerdo a la normativa implantada por la Comunidad Andina en su Resolución 1260 y la legislación interna vigente: las PYMES se clasifican así:

Variables	Micro Empresa	Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Grandes Empresas
Personal Ocupado	1 - 9	10 - 49	50 - 199	> 200
Valor Bruto de las ventas anuales	< 100.000	100.001 - 1.000.000	1.000.001 - 5.000.000	> 5.000.000
Montos Activos	Hasta US \$ 100.000	De US \$ 100.001 hasta US \$ 750.000	De US \$ 750.001 hasta US \$ 3,999.999	> US \$ 4.000.000

Imagen: 1 Clasificación de las Pymes
 Fuente:(Solines Chacón, 2012)
 Elaboración: Solines Chacón, 2012.

Las Pymes ecuatorianas ocupan un gran porcentaje en el tejido empresarial, puesto que representan 2.6% del Producto Interno Bruto (PIB) nacional, representan aproximadamente 95% de los establecimientos industriales, participan en el PIB industrial en 24%, en las exportaciones en 5%, generan empleo tanto directo como indirecto a 1.000.000 de personas (García & Villafuerte, 2015).

Las pequeñas y medianas empresas en Ecuador representan el 75% de las compañías en Ecuador y concentra más del 70% de los empleos. Las pequeñas empresas son aquellas con ingresos anuales comprendidos entre USD 250.000 y un millón. Las medianas tienen ingresos que van de un millón hasta USD 10 millones (ekosnegocios, 2015).

Por lo general en Ecuador las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes actividades económicas entre las que se destacan las siguientes: Comercio al

por mayor y al por menor, agricultura, silvicultura y pesca, industrias manufactureras, construcción, transporte, almacenamiento, y comunicaciones, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas, servicios comunales, sociales y personales(Sri,2015).

La Superintendencia de Compañías califica como PYMES a las personas jurídicas que cumplan las siguientes condiciones:

- a. Activos totales inferiores a cuatro millones de dólares.
- b. Registren un valor bruto de ventas anuales inferior a cinco millones de dólares; y, tengan menos de 200 trabajadores (personal ocupado).
- c. Para este cálculo se tomará el promedio anual ponderado. Se considerará como base los estados financieros del ejercicio económico anterior al período de transición.

Las PYMES en el Ecuador se encuentran en particular en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social del país tanto produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado. Por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo (Morocho, 2012).

1.1 Dentro de las virtudes están:

Flexibilidad. - Por la organización pequeña y dinámica estas cuentan con elasticidad para moldearse a los cambios se constituyen en un pilar fundamental de la arquitectura productiva.

Proveedoras de bienes y servicios. - Para los consumidores que logran mayor eficiencia a través de la delegación de aspectos sensibles o no manejables de su proceso productivo. En la práctica existe una diversidad de actividades que, por su tamaño, especificidad o requerimiento de manejo, no resulta conveniente que tomen a su cargo (Morocho, 2012).

Innovadoras y creativas. - Se adaptan a las necesidades de las personas creando productos acordes a las exigencias. Muchas creaciones innovadoras nacen en pequeños talleres y laboratorios. De esta manera las PYMES dinamizan la economía (Morocho, 2012).

Guardia del equilibrio de la sociedad. - Son la base fundamental del equilibrio y crecimiento sostenido de la economía, imprescindibles para integrar a las personas al sistema. Al atemperar la concentración económica, posibilitan un cierto orden positivo en la distribución de la renta, condición necesaria del desarrollo (Morocho, 2012).

Permiten el equilibrio regional. - La influencia de una red pyme diversificada y extendida geográficamente constituye un aporte esencial para lograr la integración territorial (Morocho, 2012).

1.2 Dentro de las debilidades están:

Volatilidad. - Presentan una alta tasa de desaparición, por su debilidad constitutiva al nacer de una idea nueva (no probada), tiene alta posibilidad de fracaso, especialmente en su etapa infantil (Morocho, 2012).

Falta de información. - La información es fuente de negocios, por lo que ayudan a los directivos a tener en cuenta los cambios que se están efectuando y de esta manera tomar las decisiones idóneas acerca de la producción, el financiamiento de sus ventas. Por ende, se requiere de información precisa, por lo que los datos deben ser elaborados, y cuantificado, para tener un nivel de ingresos elevados y de esta manera ayudar a la generación de empleo y a la economía del país (Morocho, 2012).

1.2 La empresa no familiar

Una empresa es una institución en la cual una persona o un grupo de personas utilizan una gran cantidad de recursos, desarrollando un conjunto de actividades encaminadas a la producción o distribución de bienes y servicios, con el fin de cumplir determinados objetivos. Una empresa combina tres factores: Activos, Pasivos y la Organización (Gomez, 2012).

La mayoría de los estudios previos han demostrado que en las empresas familiares la propiedad está más concentrada que en las no familiares (Vicente, 2016).

El conjunto de valores que impregnan la cultura de una empresa de origen familiar distorsiona el uso de los procedimientos y normas de actuación que rigen la dirección y gestión de cualquier empresa no-familiar (Ariza & Fernández, 2012).

Las empresas no familiares tienen una estructura organizativa es más desarrollada es decir crece conforme surge la necesidad, los procedimientos son mucho más estandarizados, las normas establecidas son de manera mucho más explícitas, formalizadas por escrito, las empresas no familiares tienen una forma adecuada de reclutamiento de personas toman en cuenta la preparación que tienen basadas en flexibilidad y movilidad, las empresas no familiares están regidas por una autoridad en la cual no es elegida por parentescos o por preferencia alguna (Ariza & Fernández, 2012).

1.3 Empresa familiar

A una empresa se considera de tipo familiar si la propiedad está en manos de una familia y alguno de los propietarios se encuentra en puestos de dirección y gerencia. Esta definición ayuda a identificar la capacidad de la familia para ejercer un control efectivo; por lo que está basada en su participación en la dirección, en lugar de seleccionar un porcentaje del capital sin conocer realmente los derechos de control que confiere (África et al., 2007).

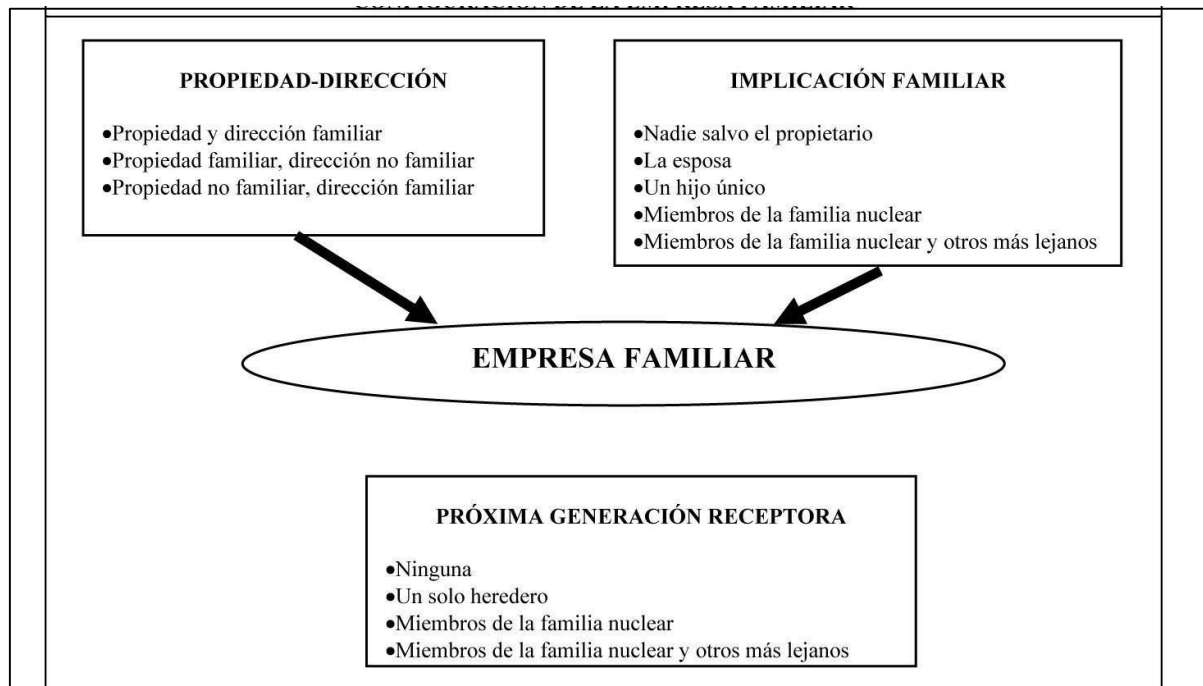


Imagen: 2 Empresa Familiar.
Fuente: (Vallejo-Martos, 2005)
Elaboración: Vallejo-Martos, 2005

Los autores más reconocidos en el área coinciden en definir la empresa familiar como la organización de propiedad de una familia, que tiene control y administra manteniendo la expectativa de que la empresa continúe de una generación a otra. En conjunto, las empresas familiares desempeñan un papel fundamental en la economía de los diferentes países en el mundo. En el caso de las pequeñas y medianas empresas familiares (Pymes), representan un promedio en Latinoamérica cerca del 80% de todas las empresas registradas, contribuyen con cerca del 68% de la generación total de empleo y con un poco más del 50% del PIB nacional (Clave, 2006).

Algunos estudios han centrado su atención en las características que definen a la empresa familiar, insistiendo en los elementos distintivos del resto de empresas. El interés creciente sobre este tipo particular de organizaciones empresariales se justifica por su impacto en la economía nacional. Algunos datos significativos apuntan que las empresas familiares en España representan entre el 65% y el 80% del total de empresas, con una facturación media de 200 millones de pesetas anuales. Esto significa una contribución de entre el 50% y el 65% del Producto Interior Bruto del país. Además, proporcionan el 65% del empleo (Amat, 1998).

Existen diferentes tipos y formas de empresas familiares, desde las pequeñas tiendas de autoempleo y subsistencia familiar, hasta las grandes multinacionales, las cuales varían en sus estrategias y en los mercados en los cuales operan. La característica principal, por lo cual se les denomina como tal, es la presencia y control en la empresa por parte de propietarios y parientes. En consecuencia, el patrón de la propiedad, el gobierno, la gestión y la sucesión influyen significativamente sobre las metas, las estrategias y la estructura de la empresa. Así como la manera como se formula, se diseña, y se pone en ejecución cada una de éstas, otra de sus características es que desde el punto de vista organizativo, las empresas que son controladas por familias tienen un proceso de toma de decisiones más centralizado y sus sistemas de control son menos formalizados. . La función social primaria de la familia es asegurar el bienestar de sus miembros y las relaciones sociales se estructuran para satisfacer sus necesidades de desarrollo. Sin embargo, para que una empresa sea sostenible en el tiempo como empresa familiar, en un mercado global de alta competitividad en pleno siglo XXI, debe existir una relación simbiótica y significativa entre la familia y la empresa, Este es uno de los grandes conflictos de la empresa familiar, por cuanto se espera que los resultados de la empresa generen valor para la familia de alguna manera y que la familia agregue valor a la empresa de forma tal que la creación de este valor sea imposible sin la implicación de la familia(Granadillo, 2008).

En sentido amplio, Romano et al. (2000) menciona que se la puede considerar familiar a aquella empresa que cumple los requisitos siguientes: El 50% de la propiedad del capital es de los miembros de una o varias familias, Una familia es la que ejerce el control efectivo de la sociedad. Una parte importante de la dirección de la compañía recae en los miembros de la familia. Sin embargo, autores como Sharma et al. (1997), en un

sentido más restringido, entienden que para ser familiar la empresa debe reunir al mismo tiempo las tres características siguientes: Propiedad y control de la empresa en la misma familia, influencia de la familia en la toma de decisiones, propósito de transmitir la empresa a la siguiente generación (Durénguez Gómez-Guillamón & García Pérez de Lema, 2005).

Las empresas familiares se han expandido de tal modo que es necesario determinar qué cumple con su comportamiento en la toma de decisiones financieras y es a través de la trinidad financiera (rentabilidad, financiamiento y dividendos) que se podrá explicar el comportamiento de las empresas familiares, y de esta manera teniendo conocimiento para tomar las decisiones más acertadas que permitirán a las empresas sostenerse en el tiempo (Zegarra & Nbs, 2015).

La existencia de la empresa familiar en los distintos sectores productivos muestra que los diferentes factores de competitividad no vienen solamente desde el sector, sino desde cada una de las características internas. Según Breton-Miller y Miller (2006) las empresas familiares tienen la capacidad de generar distintas competencias, al tener en cuenta las diferentes ventajas competitivas de las empresas familiares al analizar la relación que existe entre empresa - familia. Al no tomar en cuenta esta relación que existe entre familia-empresa es traicionar las bases que fueron la esencia de su existencia. Este tipo de relaciones hacen necesario el estudio de la empresa familiar desde adentro. Esta relación ayuda a la creación y configuración de lo se lo llama empresa familiar y así se materializa en la creación de un conjunto de recursos para competir y obtener una gran ventaja competitiva en el mercado. Los objetivos familiares y las estrategias crean con el tiempo maneras de actuar y canalizar los recursos y capacidades (Basco, 2010).

Existen una gran variedad de ejemplos de la PYMES familiares que a pesar de su reconocimiento y prestigio en el mercado, de contar con excelentes productos y las tecnologías son improductivas presentan resultados mediocres, perdiendo de esta manera competitividad, que es la razón por lo que la familia propietaria tiene unas relaciones caracterizadas por el conflicto, la falta de unidad de acción y la desunión al tener en cuenta que al momento de la toma de decisiones tienen mucho que ver en el ámbito de cómo se llevan o como se encuentra la situación entre ellos (Clave, 2006).

1.4 . Productividad en las pymes

Las Pequeñas y Medianas Empresas, por su estructura, se pueden adaptar a los cambios que la actividad económica exige en la actualidad. Las Pymes son el motor de la economía por la generación de efectos directos e indirectos, la formación de empleo y la competencia. Dejan como resultado un aumento en la productividad, ingresos y, con ello, un alto beneficio social. En la actualidad, académicos y formuladores de política consideran a las empresas nuevas y pequeñas para los análisis sobre el crecimiento de la economía nacional por su importante participación. La actividad de las Pymes es de gran relevancia en la economía ecuatoriana. Es así como dentro del país existen más de 16 mil empresas de este tipo. No obstante, este segmento cuenta con algunas particularidades a nivel de composición y evolución que se analizan a continuación: De acuerdo a las cifras que se manejan, se destaca el sector comercial como el más importante y es el que aporta más ingresos en la economía. En su conjunto tiene un peso de 36,3% lo que al total de empresas se refiere y un 41,3% en relación al total de ingresos de las Pymes. Esta es una de las principales actividades en la economía ecuatoriana, especialmente en los últimos años, debido al incremento del consumo y a los mejores ingresos de la población. Por otro lado, el segundo sector con mayor peso es el de los servicios (actividades de arquitectura e ingeniería, de asesoramiento empresarial, de investigación, informáticos, publicidad, entre otros) con un 15,7% de empresas frente al total y 13,1% de los ingresos. Las actividades de servicios son de gran relevancia dentro de las Pymes ya que pueden desarrollarse con menores niveles de inversión. El tercer sector más importante es el manufacturero con un 10,8% de las Pymes y con un 11,7% de sus ingresos. En este sector, las actividades maquinaria y equipos, así como la agroindustria, son las más importantes, con un peso de 2,1% y 1,8% frente al número de empresas, respectivamente (EKOS, 2013).

Las Pymes en el año 2012 tuvieron un año favorable en lo que a nivel de ingresos se refiere y existe una importante concentración en el comercio, servicios y manufactura. El desempeño de la economía en su conjunto incide de manera directa en los resultados de estas empresas. No obstante, los desafíos de las Pymes siguen siendo muy importantes y asimismo afectan los ingresos. De esta manera, la necesidad de inversión y acceso al crédito siguen siendo fundamentales. (EKOS, 2013).

La productividad es un indicador que refleja la eficiencia y la eficacia con la que se están usando los recursos de una economía en la producción de bienes y servicios. Así pues, una definición común de la productividad es la que la refiere como una relación entre recursos que se utilizan y los productos que se han obtenidos y denota la eficiencia con la cual los recursos-humanos, capital, conocimientos, energía, etc., son usados para producir bienes y servicios en el mercado (Martínez De Ita, 1994).

1.5 Niveles de productividad de las empresas familiares y no familiares.

Luego de revisar las diferentes teorías, los niveles de productividad entre las empresas familiares y no familiares, las empresas familiares tienen un nivel de producción más elevado debido a que este tipo de empresas. Elaboran en el mercado hace muchos años atrás, y han sido la base fundamental de aportes para el crecimiento económico del país. Comparando la estructura económico-financiera de la empresa familiar frente a la empresa no familiar se obtiene, que la inversión en inmovilizado es mayor en el caso de la empresa nacional que cotiza en bolsa, representando aproximadamente entre 3/4 (desde el 90 hasta el 95) y 4/5 (los dos últimos años) del activo, en relación a la composición del inmovilizado existen diferencias importantes. La empresa no familiar invierte bastante más que la familiar en inmovilizado material (el cual representa en todo el periodo aproximadamente dos tercios del inmovilizado total) y menos en inmovilizado financiero (alrededor de un treinta por cien del inmovilizado total), manteniéndose prácticamente estas proporciones durante todo el periodo. Referente a la composición de las estructuras de pasivos de ambos colectivos, el cuadro revela que la empresa familiar posee claramente una menor proporción de fondos ajenos a largo plazo y una mayor proporción de fondos propios que la no familiar durante todo el periodo de estudio. Por el lado de la oferta y atendiendo a los resultados del análisis de la inversión, la empresa familiar puede obtener alguna desventaja relativa en comparación con la empresa no familiar como consecuencia de la estrategia inversora de un mayor riesgo económico que sigue a través de una mayor preferencia, aunque no muy importante, por activos reales intangibles. Es importante señalar que la empresa no familiar, aunque en menor proporción que la familiar, garantiza el equilibrio financiero durante todo el periodo de análisis, a través del exceso de capitales permanentes sobre el activo inmovilizado neto; exceso de capitales permanentes que financian una menor proporción de activos circulantes que en el caso de la empresa familiar (Gómez, Fradejas, Górriz, & Fumás, 2001).

Asimismo, se confirma que las empresas familiares de los sectores industriales y de la construcción son de mayor antigüedad y obtienen una mayor rentabilidad que las empresas

no familiares. Finalmente, se aporta evidencia empírica, en los sectores industriales y de servicios, que los niveles de formación de los gerentes de la empresa no familiares son inferiores a las familiares. Este último resultado sugiere, que, para mejorar la competitividad de la empresa familiar, es necesario que ésta realice un mayor esfuerzo en la formación y profesionalización de sus puestos directivos (Durénguez Gómez-Guillamón & García Pérez de Lema, 2005).

La función social que cumplen las empresas dirigidas por las familias es asegurar el bienestar de sus miembros y las relaciones sociales se estructuran para satisfacer las necesidades de desarrollo de los mismos. En cambio, la razón social de una empresa es la generación de bienes y servicios a través de una distribución de tareas (De Granadillo, 2008).

1.6 Productividad económica

Se conceptualiza la producción como la actividad en la que los factores de producción se combinan y se transforman en bienes y servicios, es por eso que la producción depende no sólo de la cantidad de los factores productivos que intervienen, sino también de su calidad, en cual existen factores productivos, son los elementos tales como el trabajo, la tierra, la maquinaria y equipo, y la capacidad empresarial, que se transforman en el proceso de producción para la generación de bienes y/o servicios, Existe una gran variedad de factores productivos según sea la actividad económica, la industria o empresa de que se trate. A pesar de esta gran diversidad, frecuentemente los factores de la producción se clasifican dentro de cuatro grupos genéricos: el trabajo, el capital, la tierra y la capacidad empresarial (Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, 2003).

El (Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, 2003) define a la productividad del trabajo, como la relación entre la producción y el personal ocupado y reflejo que tan bien se está utilizando el personal ocupado en el proceso productivo. Anteriormente se identifica tres factores productivos en los cuales podría basarse el crecimiento de la producción: trabajo, el capital físico y el capital humano.

Trabajo: La aproximación más adecuada al concepto de trabajo es la población ocupada, que ayuda a identificar que tan bien se está utilizando el personal ocupado en el proceso

productivo. Además, permite estudiar los cambios en la utilización del trabajo, en la movilidad ocupacional, proyectar los requerimientos futuros de mano de obra, determinar la política de formación de recursos humanos, examinar los efectos del cambio tecnológico en el empleo y el desempleo, evaluar el comportamiento de los costos laborales, comparar entre países los avances de productividad (Martínez De Ita, 1994).

Capital físico: La serie de capital se estima mediante el método de inventario perpetuo.
Capital humano: Las variables proxies obvias para el capital humano son los niveles de escolaridad promedio y la calidad de la educación recibida (Martínez De Ita, 1994).

Según (Correa, 1994) reconoce que un indicador común para medir la productividad es el producto sobre el número de empleados o empleados por hora, pero también, señalan, existen otras formas de medir la productividad, entre ellas destaca la propuesta de Denison, E. F (1962). quien en su modelo incluye: factores (capital, trabajo, tierra) resultado por unidad de input (insumo), avance en el conocimiento, mejoramiento de las fuentes de distribución medio ambiental legal y humano (regulación y penal), economías de escala, factores irregulares (Martínez De Ita, 1994).

A nivel macroeconómico, en la productividad interviene varios fenómenos ya sean económicos y sociales, tales como: crecimiento económico, control de la inflación, empleo-desempleo, entre otros. A nivel macroeconómico, una mejora en la productividad ayuda a cualquiera de estas dos situaciones: primero en la reducción de precios, que esto puede provocar un incremento en la demanda y además mayores beneficios para la economía del país, así como también se puede mantener los mismos precios en los cuales debido al incremento del margen de ganancias por el aumento de las ganancias. La productividad es la base principal para la creación de riquezas ya que los beneficios que ocasionan es invertir en la mejora de los recursos productivos, como nuevas tecnologías mediante el autofinanciamiento, esto ayuda a que los mercados den una ventaja competitiva, mediante el incremento de sueldos, lo que acrecentará el volumen de la demanda agregada, que se traduce en la dinamización de la economía (Miranda & Toirac, 2010).

1.7 Indicadores de productividad

Los indicadores de productividad significan un elemento clave para la creación de riquezas dentro de una empresa ya que permite la realización de inversiones en mejores recursos productivos como nuevas tecnologías; esta situación se traduce en una ventaja competitiva e incremento de los sueldos, lo que acrecentará el volumen de la demanda agregada, que resulta de la dinamización de la economía, Por otro lado, la medición de la productividad es un procedimiento necesario para el desarrollo y la proyección de las actividades económicas de cualquier organización este se lleva a cabo mediante las aplicaciones de indicadores que relacionan diversas variables. Desempeñando así un papel esencial en la evaluación de la producción porque pueden definir no solamente el estado actual de los procesos si no que son útiles para proyectar el futuro de los mismos (De la Hoz Granadillo, Herrera, y Gómez, 2014).

Tabla 1. Indicadores de productividad

Indicador	Ecuación
IP1	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Valor agregado (ventas - pagos a proveedores + inventarios)}} \times 100$
IP2	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Valor agregado (ventas - pagos a proveedores + inventarios)}} \times 100$
IP3	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Valor agregado (ventas - pagos a proveedores + inventarios)}} \times 100$
IP4	$\frac{\text{Valor agregado (ventas - pagos a proveedores + inventarios)}}{\text{Capital Operativo (activos corrientes y fijo)}} \times 100$
IP5	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Capital Operativo (activos corrientes y fijo)}} \times 100$

Fuente:(De la Hoz Granadillo et al, 2014).

Elaboración: Granadillo

Margen de utilidad bruta: refleja la capacidad de la empresa en la generación de utilidades antes de gastos de administración y ventas, otros ingresos y egresos e impuestos. Al compararlo con estándares financieros de su actividad puede reflejar compras o costos laborables excesivos (Enrique y Fernández, 2013).

Margen de utilidad operacional: Refleja la rentabilidad de la compañía en el desarrollo de su objeto social, indicando si el negocio es o no lucrativo, independientemente de ingresos y

egresos generados por actividades no directamente relacionadas con este (Enrique y Fernández, 2013).

Margen de utilidad neta: Mide la rentabilidad después de impuestos, de todas las actividades de la empresa, independientemente de si corresponden al desarrollo de su objeto social (Enrique y Fernández, 2013).

1.8 Concepto de rentabilidad

En cuanto a la rentabilidad, se trata de una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados. Aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada en la literatura económica, en general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo (normalmente el ejercicio) se producen los capitales utilizados en el mismo. El estudio de la rentabilidad se realiza a dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere. Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o de la inversión, que mide la eficiencia del sistema productivo de la empresa. En el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la totalidad de la inversión de la empresa. Y un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, normalmente el resultado del ejercicio, antes o después de impuestos, con los fondos propios de la empresa, y que representa la verdadera rentabilidad para el accionista, esto es, la tasa con que se remunerar los recursos propios de la empresa (Bonales, Ochoa, y Revuelta, 2012).

Para Sánchez (2002), la rentabilidad económica o de la inversión es una medida, en un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con diferencia en la adquisición de activos con financiamiento o no. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica es considerada como la medida para evaluar la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad. La rentabilidad económica se erige

así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tomar en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación (De la Hoz Suarez, Ferrer, y De la Hoz Suarez, 2008).

González, Rodríguez, y Molina (2000) mencionan que la rentabilidad, tienen la capacidad para generar recursos o resultados con los capitales o medios invertidos, la rentabilidad se ha convertido en las últimas décadas en el indicador financiero más habitual a la hora de medir el nivel de acierto o fracaso en la gestión empresarial, ya que ayuda a evaluar, a partir de los valores reales obtenidos. Para Sánchez (2002) la rentabilidad es una teoría que se aplica a toda acción económica en la que se mueven medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener algunos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de diferentes formas y son muchas las aproximaciones que intervienen en una u otra faceta de la misma, esto hace que se piense en la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas (Bonales et al., 2012).

Tabla 2 Indicadores de Rentabilidad

Indicadores de Rentabilidad		
Indicador	Ecuación	
IR1	Rentabilidad Neta del activo	$(\text{utilidad neta/ventas}) * (\text{ventas/activo total})$
IR2	Margen Bruto	$\frac{\text{Ventas netas} - \text{costos de ventas}}{\text{ventas}}$
IR4	Rentabilidad Neta de ventas	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$
IR6	Rentabilidad Financiera	$(\text{ventas/activo}) * (\text{UAI/ventas}) * (\text{activo/patrimonio}) * (\text{UAI/UAI I}) * (\text{UN/ UAI})$

Fuente: (Superintendencia de Compañías y Valores, 2015)

Elaboración: Autora

1.9 Indicadores de rentabilidad

Ortiz (2011) señala que los indicadores de rentabilidad, denominados también rendimiento o de modo lucrativo, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar el costo y el gasto, y así convertir las ventas en utilidades (De la Hoz Granadillo et al., 2014)

La rentabilidad es el resultado de las decisiones gerenciales, financieras y las políticas establecidas en una organización. Fundamentalmente, la rentabilidad está reflejada en la proporción de utilidad o beneficio que aporta un activo, dada la utilización e importancia en el proceso productivo, durante un período de tiempo determinado; sumado a que es un valor porcentual que mide la eficiencia en las operaciones e inversiones que se realizan en las empresas. A través del análisis financiero se pueden determinar los niveles de rentabilidad de un negocio; pues, permite evaluar la utilización de los activos mediante la eficiencia, el nivel de ventas y las oportunidades de efectuar inversiones. Mediante la aplicación de indicadores financieros que muestran los efectos de gestionar en forma efectiva y eficiente los recursos disponibles, arrojando cifras del rendimiento de la actividad productiva y determinando si ésta es rentable o no. Entre estos indicadores se encuentran el rendimiento sobre las ventas, el rendimiento sobre los activos y el rendimiento sobre el capital aportado por los propietarios:

El rendimiento sobre las ventas es un indicador financiero que expresa la utilidad que obtiene la empresa en relación con sus ventas e indica el costo de las operaciones y las variaciones que pueda sufrir tanto el precio como el volumen de los productos. Por su parte, el rendimiento sobre los activos está enfocado en medir la eficiencia con que se utilizan los activos necesarios para la producción; esto se traduce en las ganancias obtenidas por la empresa dada la inversión en los activos que se ha realizado (activos circulantes + activos fijos). En tanto, el rendimiento sobre la capital muestra, en términos porcentuales, las ganancias generadas dado el capital aportado por los accionistas o propietarios del negocio. Los indicadores de rentabilidad muestran los resultados netos obtenidos por las ventas y los activos disponibles, midiendo la efectividad del desempeño gerencial llevado a cabo de una empresa (Rosillón y Alejandra, 2009).

CAPÍTULO II
ANTECEDENTES

2 . ZONA 7

Esta ubica al sur del país y está conformado por las provincias de El Oro, Loja y Zamora Chinchipe.



Mapa 1. Zona 7

Fuente: Senplades (Secretaría nacional de Planificación y Desarrollo, 2010).

Elaboración: Subsecretaría Zonal 7.

La zona 7 está conformada por 39 cantones y 191 parroquias rurales distribuidas en un área de 27.440,98 km que corresponde a 11% del territorio ecuatoriano. El índice de NBI en la Zona de Planificación 7 es de 63,28%, que supera al valor nacional (61,3%). Esta problemática es más severa en las zonas rurales, principalmente de la provincia de Zamora Chinchipe (Secretaría nacional de Planificación y Desarrollo, 2010).

La Zona de Planificación 7 limita al Oeste con el Perú y el océano Pacífico, al Sur y Este con el Perú, y al Norte con las zonas 5 y 6. Tiene una población de 1'144.471 habitantes, que corresponde a 8,29% del total de la población nacional. La población indígena de la zona

representa el 3,28% del total nacional, con una importante presencia de la etnia Saraguro en Loja y la Shuar en Zamora Chinchipe (Secretaría nacional de Planificación y Desarrollo, 2010).

La zona cuenta con un significativo patrimonio natural activo para proteger; posee una diversidad de pisos climáticos y ecosistemas que van desde los bosques inundables de tierras bajas, hasta los bosques siempre verdes en los altos de los Andes. El 19,48% de los suelos de la zona está protegido bajo diferentes formas legales: cinco áreas pertenecen al Sistema Nacional de Áreas Protegidas (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2010).

2.1 Provincia del Oro

La Provincia del Oro geográficamente se encuentra ubicada en el extremo sur occidental del Ecuador. Se encuentra entre las siguientes coordenadas geográficas: 3°02' y 3°53' de Latitud Norte y 80°20' y 79°21' de Latitud Oeste; Latitud 9°570.500N 9°661.000 S y Longitud 576.000E, 682.000W. Una parte del territorio provincial se localiza en las faldas de las estribaciones de la Cordillera Occidental de los Andes y la otra mayoritaria en la Región Costa y una tercera, la Región Insular. La Provincia cubre una superficie de 5.791,85 Km², que representa el 2.15% de la superficie nacional. Los límites provinciales son al norte las provincias de Guayas y Azuay, al sur la provincia de Loja y Perú, al este las Provincias de Azuay y Loja y al oeste Perú y el Océano Pacífico. Como ya se ha indicado, la provincia se divide en 14 cantones: Machala, Arenillas, Atahualpa, Las Lajas, Marcabelí, Pasaje, Balsas, Chilla., El Guabo, Piñas, Portovelo, Santa Rosa, Huaquillas. 14, Zaruma (Plan Nacional de Desarrollo y Ordenamiento Territorial, 2015)



Mapa 2. Provincia El Oro

Fuente: (Plan Nacional de Desarrollo y Ordenamiento Territorial, 2015)

Elaboración: Sistema de Georreferencias.

El Oro es la provincia que concentra el mayor número de habitantes, con 52, 55% del total de la zona. La mayor parte de la Población Económicamente Activa (PEA) zonal se dedica a actividades del sector terciario 48%, seguido del sector primario 29%, el secundario con el 13%, no declarado 7% y trabajador nuevo 3% (Plan Nacional de Desarrollo y Ordenamiento Territorial, 2015).

En 2007 el PIB a precios corrientes de la Provincia de El Oro alcanzó la cifra histórica de USD 2.510.401.000, lo que representó el 2,83% del PIB total de Ecuador para dicho año y posicionó a El Oro como la octava economía provincial de Ecuador, mayor si se considera únicamente el PIB no petrolero, representando el 3,31% del PIB ecuatoriano y ocupando la quinta posición del país (Plan Nacional de Desarrollo y Ordenamiento Territorial, 2015).

En 2010 el sector de la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca constituía la fuente de empleo de 61.592 personas residentes en la Provincia, es decir algo más de la cuarta parte de los activos. La cifra deja patente que ha sido dicho subsector el que menos se ha incrementado en estos diez años, menos de 2.000 personas, tan solo un 3%(Provincial & El, 2014).

El comercio, el segundo gran sector, con 50.792 personas ha incrementado en más del doble la población activa perteneciente al mismo en tan solo dos décadas, reúne el 22% de la población activa orense (Plan Nacional de Desarrollo y Ordenamiento Territorial, 2015).

La información recabada durante el último Censo del año 2010, determina provisionalmente que existen 23.659 establecimientos visibles que desarrollan actividades económicas en la provincia, lo que significa el 56% de la Región 7 y el 4% a nivel nacional, siendo esta una característica del gran dinamismo económico de la provincia (Oro & Oro, 2011).

La producción manufacturera – industrial de El Oro es otro sector de vital importancia dentro del desarrollo de la provincia, según los datos oficiales presentados en la última Encuesta de Manufactura del año 2007, la producción bruta industrial de la provincia de El Oro fue de 265,7 millones de dólares, correspondiente a un consumo intermedio de materias primas de 216 millones de dólares, adicionalmente se recaudaron cerca de 50 millones de dólares en impuestos, además se generaron 2.743 plazas de trabajo para los habitantes de la región y finalmente la inversión dentro del sector se acercó a los 20 millones de dólares, de esta manera se pudo determinar que el sector manufacturero constituye una fuente de trabajo y de crecimiento para la provincia (Oro & Oro, 2011).

Existe democratización empresarial que ayudara a la provincia del Oro a lograr que los productores tengan más fácil acceso a los activos (recursos, factores de la producción, infraestructura, fortalecimiento de capacidades, etc.). Y, al mismo tiempo, que la riqueza

generada por esas actividades productivas se distribuya mejor entre los actores que participan de las cadenas de valor específicas, así sea una unidad productiva de la economía popular y solidaria, una micro, pequeña o medianas empresas (Ministerio Coordinador de la Producción del Ecuador, 2013).

Con respecto al desarrollo de las pymes estas tienen una gran importancia estratégica en el crecimiento de la economía, para la transformación del aparato productivo local, y la mejor posición competitiva del país. Además, estos segmentos empresariales contribuyen a reducir la pobreza y la inequidad, al ser alternativas de generación de empleo e ingresos y se caracterizan por tener especificidad de activos, lo que les permite valorizar recursos únicos (Ministerio Coordinador de la Producción del Ecuador, 2013).

El objetivo es que las pymes tengan un tratamiento prioritario en todas las fases, desde las iniciativas para mejorar las condiciones de productividad, de calidad, y de comercialización, hasta las que impulsen una participación estratégica y provechosa en los mercados nacionales e internacionales (Ministerio Coordinador de la Producción del Ecuador, 2013).

2.2 Situación productiva del Oro

De acuerdo al último Censo del año 2010, tiene 642.479 habitantes, lo que representa el 55% de la población de esta región y el 5% de los habitantes del Ecuador. El 18% de las personas vive en zonas rurales, y el 82% en zonas urbanas. La provincia de El Oro ha aportado a la Población Económicamente Activa – PEA con el 54% de la Región 7 y el 3% de la fuerza laboral del país, según datos del Censo 2001, y económicamente es la de mayor aporte a la Región, con el 77% del Producto Nacional Bruto, en promedio 2004 – 2007, y el 4% a nivel nacional en el mismo período (Ministerio Coordinador de la Producción del Ecuador, 2013).

El 30% de la PEA de El Oro se encuentra concentrada en zonas rurales, especialmente desarrollando actividades agropecuarias, mientras que el resto se distribuye un 22% en comercio, hoteles y restaurantes, 17% en servicios personales y sociales, 11% en actividades no especificadas, 6% tanto en actividades de manufactura como en la construcción, 5% en servicios de transporte, almacenamiento y comunicaciones servicios, 2% en servicios financieros y finalmente el 2% en actividad minera (Ministerio Coordinador de la Producción del Ecuador, 2013).

La información recabada durante el último censo del año 2010, determina provisionalmente que existen 23.659 establecimientos visibles que desarrollan actividades económicas en la

provincia, lo que significa el 56% de la Región 7 y el 4% a nivel nacional, siendo esta una característica del gran dinamismo económico de la provincia (Ministerio Coordinador de la Producción del Ecuador, 2013).

El Oro se ha especializado casi en su totalidad en la producción de banano, cultivo que es favorecido debido a las propicias condiciones climáticas y ecológicas de la llanura occidental de la provincia, si bien 44.129 ha, son destinadas para la siembra, este tiene una representatividad en términos de producción de 1.301.296 TM, es decir el 98% del total de la producción. De acuerdo con el Plan de Desarrollo Provincial de El Oro, actualmente, 3 de cada 5 kilos de banano que se exportan provienen de esta provincia, también indica que el 35 % de la exportación nacional está concentrada en esta región. Durante el período 2004-2008, según estadísticas del Banco Central del Ecuador, la participación promedio del banano en las exportaciones tradicionales fue del 56.53% y generó un ingreso al país de \$ 6,265 millones de dólares. Además, el sector bananero absorbe el 90% de la industria cartonera del país y el 60% de la facturación de las empresas que venden insumos agrícolas. El crecimiento de las exportaciones en el mismo período ha mostrado una tendencia alcista (Ministerio Coordinador de la Producción del Ecuador, 2013).

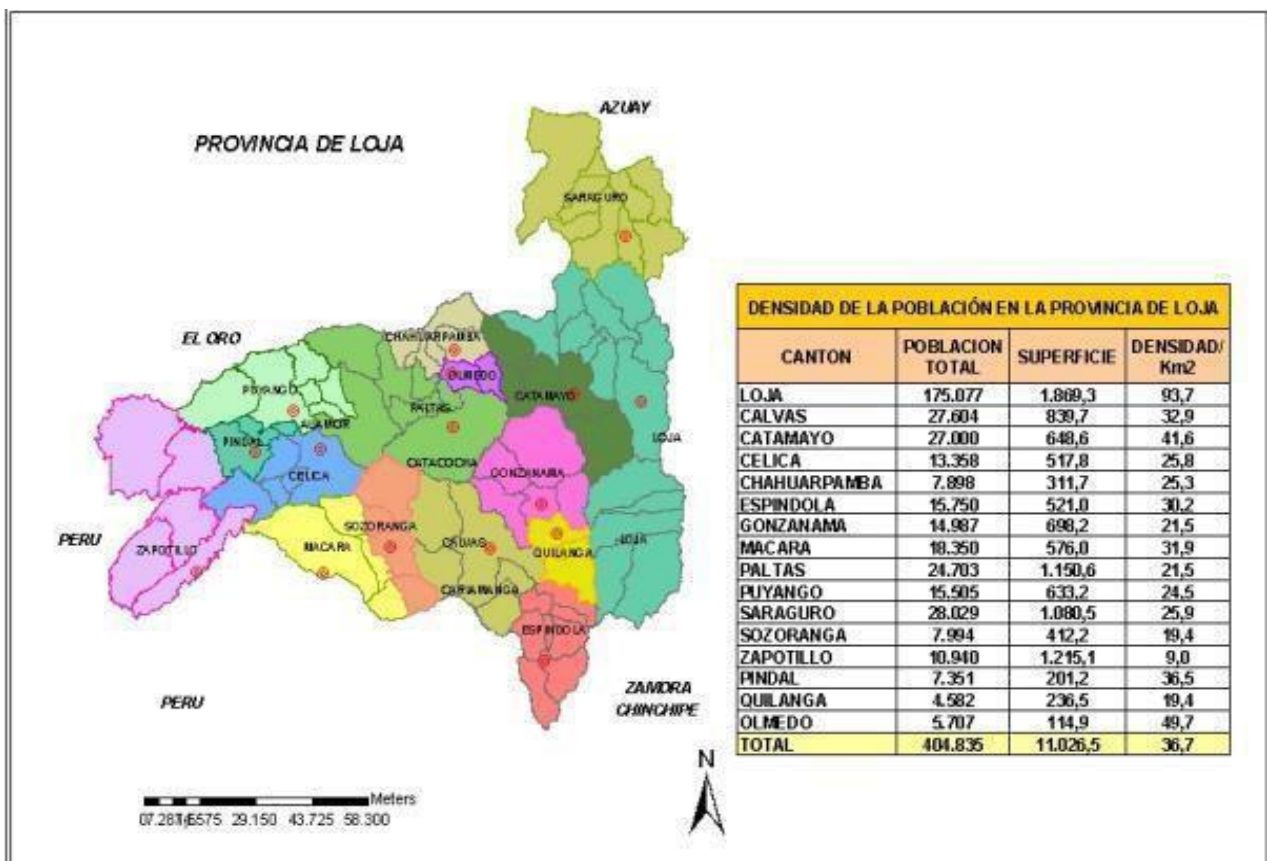
Según la Asociación de Exportadores de Banano de Ecuador (AEBE) Ecuador ha exportado banano al menos a 72 países, principalmente a Estados Unidos, la Unión Europea y Rusia, en los cuales la demanda ha ido en aumento, es el caso de Rusia en donde el crecimiento de la demanda fue del 18.6%, de igual manera en Estados Unidos aumentó en un 8.1% y en Italia en 3.3% en el mismo período. El sector bananero es fuente de trabajo para cerca de 800 mil jefes de familia que manejan 200 mil has, sembradas en el país. En el Oro los productores de banano son mayormente pequeños y medianos a diferencia de provincias como Guayas (Ministerio Coordinador de la Producción del Ecuador, 2013).

Otros productos de importancia en la provincia son el cacao y el café, que, si bien representan porcentajes bajos en relación al banano, se constituyen en actividades dinamizadoras a nivel local. Ecuador es un país cacaotero, pues es el mayor proveedor de cacao fino y de aroma en el mundo, su calidad es reconocida mundialmente. Los principales productos exportados son cacao en grano, manteca, cacao en polvo y chocolate. Las exportaciones tienden a crecer y se han presentado nuevas oportunidades de mercado a través del producto diferenciado del Ecuador, además de la producción orgánica, comercio justo e indicadores geográficos (Ministerio Coordinador de la Producción del Ecuador, 2013).

2.3 PROVINCIA DE LOJA

En la provincia de Loja viven alrededor de 450 mil habitantes según los datos preliminares del último Censo del año 2010. A continuación, se presentan varios indicadores que dan cuenta de la situación social de esta provincia. La incidencia de la pobreza en Loja es de un 47%, porcentaje ligeramente mayor al promedio de la Zona 7 de 46%, así mismo supera con 11 puntos porcentuales a la media nacional de 36%. Esto significa que el 47 % de la población provincial está bajo la línea de pobreza, tiene ingresos per-cápita menores al costo mínimo de una canasta de bienes y servicios que permitiría la satisfacción de sus necesidades básicas.

La indigencia o incidencia de pobreza extrema en Loja es del 20%, equivalente al promedio de la Zona 7, pero superior al promedio nacional de 13%, es decir el 20% de la población de la provincia está bajo la línea de pobreza extrema, tiene ingresos per-cápita menores al costo mínimo de una canasta básica alimenticia que permitiría la satisfacción de sus necesidades de alimentación vitales (Territorial, 2011).



Mapa 3. Provincia de Loja

Fuente:(Territorial, 2011).

Elaboración: Reseña Histórica.

La Provincia de Loja que al momento se lo ubica dentro de la Zona de Planificación 7. Cuenta con 11.100 Km aproximadamente, es decir, el 40% de la ZP7 y el 4% a nivel nacional, lo que significa que es la provincia de mayor territorio dentro de la Zona de Planificación (Territorial, 2011).

Según la división política actual esta provincia, tiene 16 cantones y 92 parroquias: Loja (14 parroquias), Calvas (5 parroquias), Catamayo (5 parroquias), Célica (5 parroquias), Chaguarpamba (4 parroquias), Espíndola (7 parroquias), Gonzanamá (5 parroquias), Macará (4 parroquias), Paltas (8 parroquias), Puyango (6 parroquias), Saraguro (11 parroquias), Sozoranga (3 parroquias), Zapotillo (6 parroquias), Pindal (3 parroquias), Quilanga (3 parroquias), y Olmedo (2 parroquias) (Territorial, 2011).

De acuerdo al último censo del año 2010, tiene 446.809 habitantes, lo que representa el 38% de la población de esta región y el 3% de los habitantes del Ecuador. El 46% de las personas vive en zonas rurales, y el 54% en zonas urbanas. La información recabada durante el último Censo del año 2010, determina provisionalmente que existen 21.949 establecimientos visibles que desarrollan actividades económicas en la provincia, lo que significa el 52% de la Región 7 y el 4% a nivel nacional, siendo esta una característica del gran dinamismo económico de la provincia (Territorial, 2011).

La estructura económica de esta provincia también explica esta evolución creciente de la generación de riqueza. Para el año 2007, el sector más importante en términos del valor de la producción fue la industria de construcción, que proporcionó cerca de 182 millones de dólares a la provincia y al país, lo que significó casi el 58% del PNB de la provincia (Territorial, 2011).

En segundo lugar, se encuentran ubicadas las industrias dedicadas a desarrollar actividades agrícolas, ganaderas, de caza y silvicultura, que reportaron un valor de producción de 109 millones de dólares, equivalentes al 35% provincial. Muy vinculada a estas actividades en Loja se ha desarrollado el comercio al por mayor y menor, que aportó 98 millones de dólares y también el 31% a la producción de la provincia. Otras actividades importantes son las actividades referentes a la administración pública y defensa; planes de seguridad de afiliación obligatoria, con el 18% del PNB de la provincia finalmente, en quinto puesto se ubican las industrias manufactureras que excluyen la refinación del petróleo, que aportan con el 16% del PNB, de esta manera se puede evidenciar la variedad de industrias y sectores que se desarrollan en la provincia (Territorial, 2011).

2.4 Situación productiva de Loja

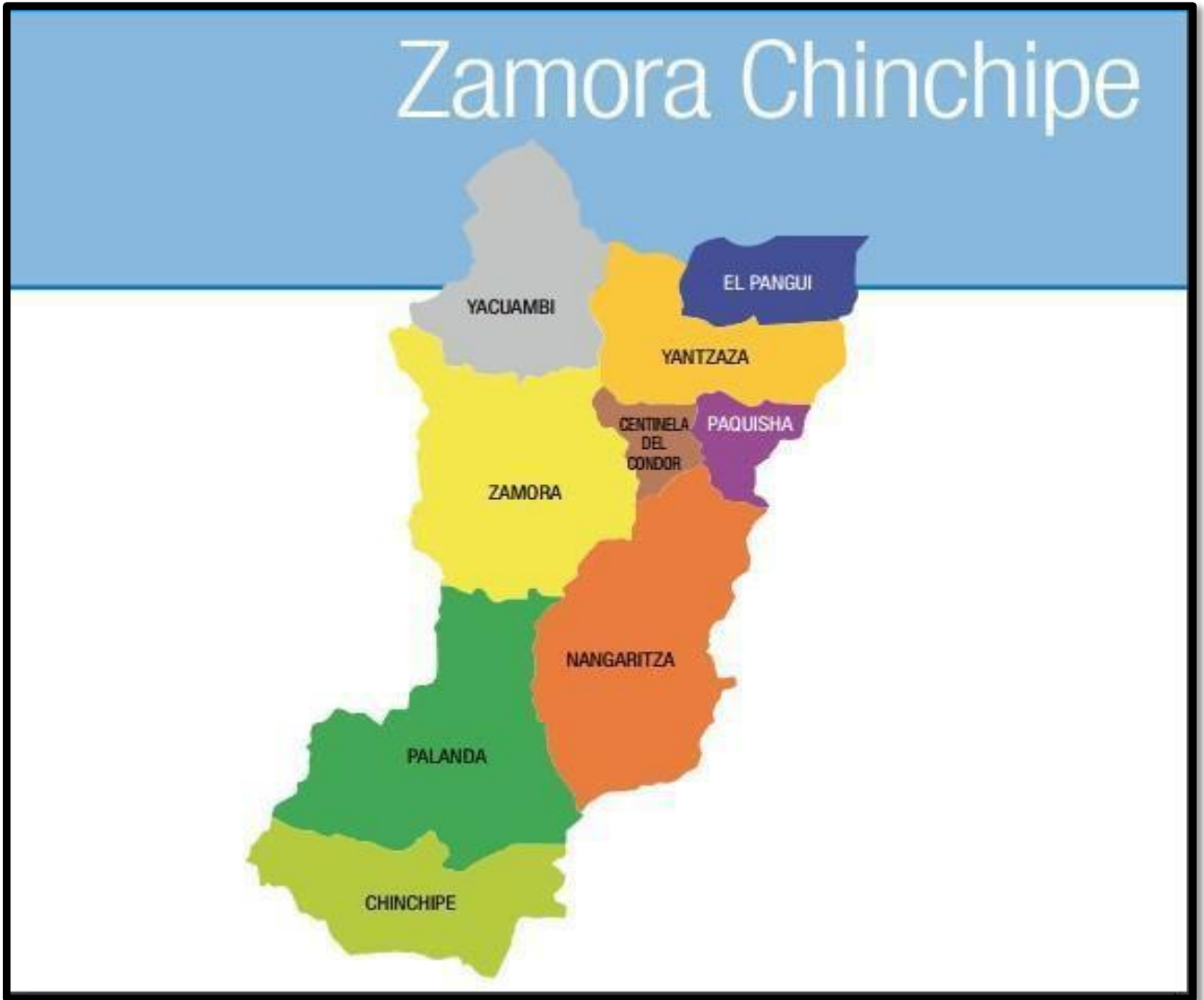
Otros indicadores económicos que vale la pena destacar de la provincia de Loja, es que, en el año 2010, aportó ingresos fiscales por 37 millones de dólares, el 29% de la Zona 7 y el 0,5% a nivel nacional. En el año 2010, los ciudadanos de Loja residentes en el exterior, enviaron remesas por un valor de 107 millones de dólares, el 57% del total generado en la Región 7 y el 4,6% a nivel nacional, lo que significa que es la provincia que mayor suma de dinero recibe del exterior, en comparación con El Oro y Zamora Chinchipe (Territorial, 2011).

Loja tiene 995 mil hectáreas de tierra utilizada, lo cual equivale al 52% del total de la Región 7 y el 8% del total del país. Existe un predominio de superficie destinada para pastos naturales y pastos cultivados (47%), seguida por la presencia de montes y bosques el 34%, la presencia de cultivos permanentes y transitorios es mínima en relación a estas superficies. En relación con la estructura de las Unidades Productivas Agropecuarias (UPAs), el 84% de las fincas en la provincia pertenecen a pequeños productores (55.271 UPAs), y ocupan el 27% de la superficie con uso agropecuario de 273.462 ha. En este grupo, el tamaño promedio por finca es casi de 5 ha/UPA (Territorial, 2011).

De los cultivos transitorios se destaca la producción de maíz duro seco, arroz, fréjol, maní, yuca y cebolla colorada que se cultiva en las zonas tropicales, el maíz suave seco, arveja y haba en las zonas templadas y frías de todos los cantones. En Loja se identifican varias actividades del sector servicios. La principal es la construcción, ya que aporta con el 33% del total de la producción de servicios, es decir que 181,6 millones de dólares fueron generados en este sector, además es importante recalcar que la participación en el promedio de la Zona 7 de Loja en el sector de construcción es del 51%, es decir que dentro de la Zona 7 es la provincia con mayor aporte de construcción (Territorial, 2011).

El comercio al por mayor y menor también tiene una importante participación en la producción de servicios de Loja, ya que generó 98 millones de dólares, lo que significa el 18% de participación en la producción de servicios de la provincia y dentro del promedio de comercio de la zona tiene un aporte del 30%. La actividad de transporte, almacenamiento y comunicaciones, ocupa el tercer lugar dentro de la producción de servicios de Loja, generando 81 millones de dólares, para la provincia. De igual manera las actividades referentes a la administración pública y defensa, planes de seguridad social de afiliación obligatoria representan el 10% del total. Finalmente, los servicios sociales, de salud, de enseñanza y las actividades inmobiliarias y de alquiler aportan con el 8% cada uno (Territorial, 2011).

2.5 Provincia de Zamora Chinchipe



Mapa 4. Provincia de Zamora Chinchipe.

Fuente: Senplades (Secretaría nacional de Planificación y Desarrollo, 2010).

Elaboración: Ministerio Coordinador de Desarrollo Social.

La provincia de Zamora Chinchipe ubicada dentro de la Zonas de Planificación 7. Cuenta con 10.556 Km² aproximadamente, es decir, el 38% de la ZP7 y el 4% a nivel nacional.

Según la división política actual esta provincia, tiene 9 cantones y 35 parroquias: Zamora (7 parroquias), Chinchipe (6 parroquias), Nangaritza (3 parroquias), Yacuambi (3 parroquias), Yantzaza (3 parroquias), El Panguí (4 parroquias), Centinela del Cóndor (1 parroquia), Palanda (5 parroquias), Paquisha (3 parroquias) (Chiriboga & Chegab, 2011).

De acuerdo al último censo del año 2010, tiene 88.778 habitantes, lo que representa el 8% de la población de esta Región y el 1% de los habitantes del Ecuador. El 52% de las personas vive en zonas rurales, y el 48% en zonas urbanas. Ha aportado a la Población Económicamente Activa – PEA con el 7% de la Región 7, valor que no tiene representación significativa nivel nacional, según datos del Censo 2001, en términos económicos es la provincia que menor aporte tiene en la Región 7 con el 7% del Producto Nacional Bruto, en promedio 2004 – 2007(Chiriboga & Chegab, 2011).

El 55% de la PEA de Zamora Chinchipe se encuentra concentrada en las zonas rurales, especialmente en la actividad agropecuaria, caza y pesca, un 19% del a PEA está ubicada en la industria de servicios personales y sociales, 7% en comercio, 6% construcción, 5% en actividades no especificadas, 4% en manufactura, 3% en minas y canteras, 2% en los servicios de transporte, almacenamiento y comunicaciones y finalmente el 1% en servicios financieros (Chiriboga & Chegab, 2011).

La información recabada durante el último Censo del año 2010, determina provisionalmente que existen 3.698 establecimientos visibles que desarrollan actividades económicas en la provincia, lo que significa el 9% de la Región 7 y el 1% a nivel nacional (Chiriboga & Chegab, 2011).

2.6 Situación productiva de Zamora Chinchipe.

Entre los importantes indicadores económicos de la provincia de Zamora Chinchipe para el año 2010 son los ingresos fiscales por 13 millones de dólares, aunque estos no tienen mayor relevancia dentro de los porcentajes de la Zona 7 en donde aporta con el 10% y un porcentaje poco representativo a nivel nacional. En el año 2010, los migrantes provenientes de la provincia de Zamora, enviaron remesas por un valor de casi 6 millones de dólares, valor que implica el 3% en la Región 7(Chiriboga & Chegab, 2011).

Zamora Chinchipe tiene 447 mil hectáreas de tierra utilizada, lo cual equivale al 24% del total de la región 7 y el 4% del total del país. Existe un predominio de montes y bosques que más de la mitad del territorio, seguida de pastos cultivados (39%), lo que sugiere la existencia de zonas protegidas y zonas aptas para la ganadería (Chiriboga & Chegab, 2011).

En relación con la estructura de las Unidades Productivas Agropecuarias (UPA), el 34% de las fincas en la provincia pertenecen a pequeños productores (3.105 UPA), y ocupan el 6% de la superficie con uso agropecuario (24.723 ha). En este grupo, el tamaño promedio por finca es DE 8 ha / UPA (Chiriboga & Chegab, 2011).

La provincia de Zamora Chinchipe en cuanto a producción tiene una cantidad mínima debido a que es la provincia que las unidades productivas tienen un promedio de más de 50 ha, y la mayoría de productores se ubican en unidades productivas de entre 20 y 100 ha. Los pequeños productores apenas poseen una pequeña parte de la superficie. Sin embargo, de acuerdo a los datos, los cultivos transitorios y permanentes ocupan una pequeña parte del uso total del suelo y no llegan ni al 5%, por lo que Zamora presenta menores niveles de producción que el resto de la zona 7 (Chiriboga & Chegab, 2011).

En Zamora existen dos tipos de cultivos que son los transitorios y los permanentes los transitorios más destacados son maíz duro seco, yuca y fréjol seco. El maíz duro seco se destina a la fabricación de balanceados para la producción de pollos y cerdos, mientras que la yuca y el fréjol son de consumo humano; todos estos productos destinados al autoconsumo y para el mercado local. Los rendimientos promedio de los productos son relativamente más bajos que en otras provincias, ya que en su mayoría se cultivan de forma tradicional sin utilización de tecnologías apropiadas para maximizar rendimientos (Chiriboga & Chegab, 2011).

Los cultivos permanentes de esta provincia básicamente se han especializado en la producción o cosecha de los alimentos básicos tales como banano, café, cacao, plátano, naranjilla y algo de caña de azúcar para otros usos (no azúcar). Estos productos con excepción del café, cacao y algo de naranjilla se destinan al autoconsumo. En el caso de café y cacao en los últimos años se han desarrollado productos diferenciados (orgánico, comercio justo) que han podido ser exportados a mercados externos, en el caso de la naranjilla se vende en el mercado interno, ya que no cumple los requerimientos sanitarios para ser exportado (Chiriboga & Chegab, 2011).

En cuanto a la producción manufacturera la provincia de Zamora Chinchipe la están empezando a desarrollarse. En cuanto se refiere a la minería Zamora realiza la extracción de oro. Produciendo 6.3 millones de dólares en oro generando un valor agregado de 20% sobre la producción y ocupando a alrededor de 288 personas. El oro es destinado tanto al mercado interno como a la exportación, siendo que este producto es uno de los más importantes en la canasta de ventas del Ecuador (Chiriboga & Chegab, 2011).

Zamora por la necesidad que tiene de adquirir sus productos de otras regiones o provincias para satisfacer sus necesidades. Se identifica al comercio como la principal actividad de servicios. Seguido por los transportes y almacenamiento también se constituye en una actividad dinamizadora del territorio (Chiriboga & Chegab, 2011).

Zamora Chinchipe en cuanto a lo social es la provincia que tiene un índice de pobreza de 62%, la de mayor incidencia de toda la Región 7 que en promedio es de 46%, y bastante más alta que la media nacional (36%). Esto significa que el 62% de la población de esta provincia está por bajo la línea de pobreza tiene unos ingresos per cápita menor a la que una canasta de bienes y servicios que permite la satisfacción de sus necesidades básica (Chiriboga & Chegab, 2011).

Refiriéndose a las personas indígenas que viven en esta provincia, los resultados obtenidos son sumamente altos ya que estas personas ni siquiera contarían con los suficientes ingresos para poder cubrir sus necesidades de alimentación vitales (Chiriboga & Chegab, 2011).

CAPÍTULO III

CORRELACION Y REGRESION DE LA PRODUCTIVIDAD Y RENTABILIDAD DE LAS PYMES FAMILIARES

3. Metodología

La metodología para esta investigación es de tipo cuantitativa descriptiva, explicativa, en la cual se tomaron datos de los estados financieros de la Superintendencia de Compañías y Valores, de los años 2010-2015, con un promedio de 34.483 luego se seleccionó las empresas que pertenecen a la zona 7, tales como las provincias de Loja, El Oro y Zamora Chinchipe, para identificar las empresas familiares y no familiares.

La identificación de las empresas familiares se consideró la teoría de África et al., 2007 en donde menciona que a una empresa se considera de tipo familiar si la propiedad está en manos de una familia y alguno de los propietarios se encuentra en puestos de dirección y gerencia, para lo cual se identificó un total de 329 empresas familiares.

El siguiente paso fue el cálculo de las variables necesarias para poder calcular las razones financieras de la productividad y rentabilidad, luego de la identificación de las variables necesarias se pudo obtener los resultados mediante cuatro modelos de regresión.

Rentabilidad neta del activo (IR1) = $\beta_0 + \beta_1 (IP1) + \beta_2 (IP2) + \beta_3 (IP3) + \beta_4 (IP5)$.

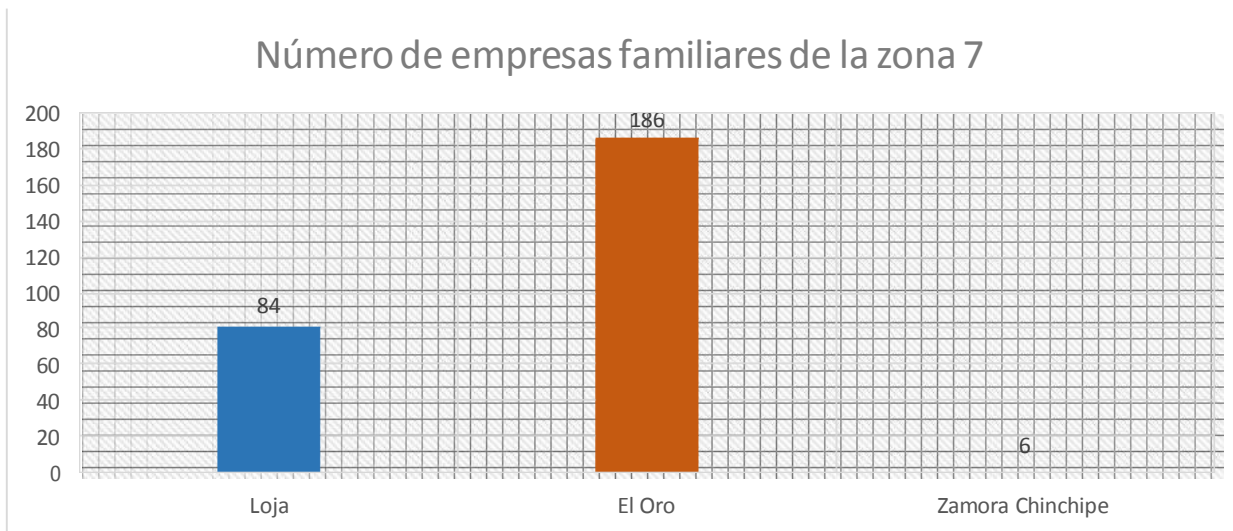
Margen bruto (IR2) = $\beta_0 + \beta_1 (IP1) + \beta_2 (IP2) + \beta_3 (IP3) + \beta_4 (IP5)$.

Rentabilidad neta de ventas (IR4) = $\beta_0 + \beta_1 (IP1) + \beta_2 (IP2) + \beta_3 (IP3) + \beta_4 (IP5)$.

Rentabilidad financiera (IR6) = $\beta_0 + \beta_1 (IP1) + \beta_2 (IP2) + \beta_3 (IP3) + \beta_4 (IP5)$.

2.5 Perfil de las pymes familiares

La gráfica 1 muestra el número de empresas familiares de la zona 7



Gráfica 1 Número de empresas de la zona 7.

Fuente: Supercias (Superintendencia de Compañías y Valores, 2015)

Elaboración: Autora, 2017.

En la gráfica N# 1 se puede observar que la provincia que más empresas familiares existe es en la provincia de El Oro con un número de 186 empresas familiares. Una de las situaciones por la que haya muchas más empresas podría ser por el número de habitantes que existe en esta provincia, ya que es la provincia que tiene una mayor productividad de empresas en comparación a las dos provincias que conforman la zona 7.

En cuanto a la provincia de Loja el número de empresas es de 84 empresas que forman parte de las empresas familiares, Loja es la segunda provincia con un índice de carácter empresarial según los datos arrojados en los diferentes estudios, y de esta manera ha ayudado al crecimiento de la economía de la ciudad y también del país. Esta provincia tiene un mayor acogimiento a las empresas y cuenta con la ayuda de las diferentes entidades con respecto al financiamiento para la creación de las mismas.

En la provincia de Zamora Chinchipe existe un número de empresas familiares sumamente bajo es de 6 empresas esto podría ser por el lugar en donde se encuentra, no existe una forma segura de comercio o de intercambio de producción las pocas empresas que existen ahí son las de extracción de oro, la cual la mayoría de personas solo lo realizan para poder cubrir sus necesidades que se les presenta en su diario vivir.

Independientemente del sector o del tipo de empresas lo que se puede llegar a mencionar acerca de las empresas es que la presidencia y la gerencia están administradas la mayoría por el sexo masculino, sus administradores son parte de la familia, y en algunos casos los mismos socios.

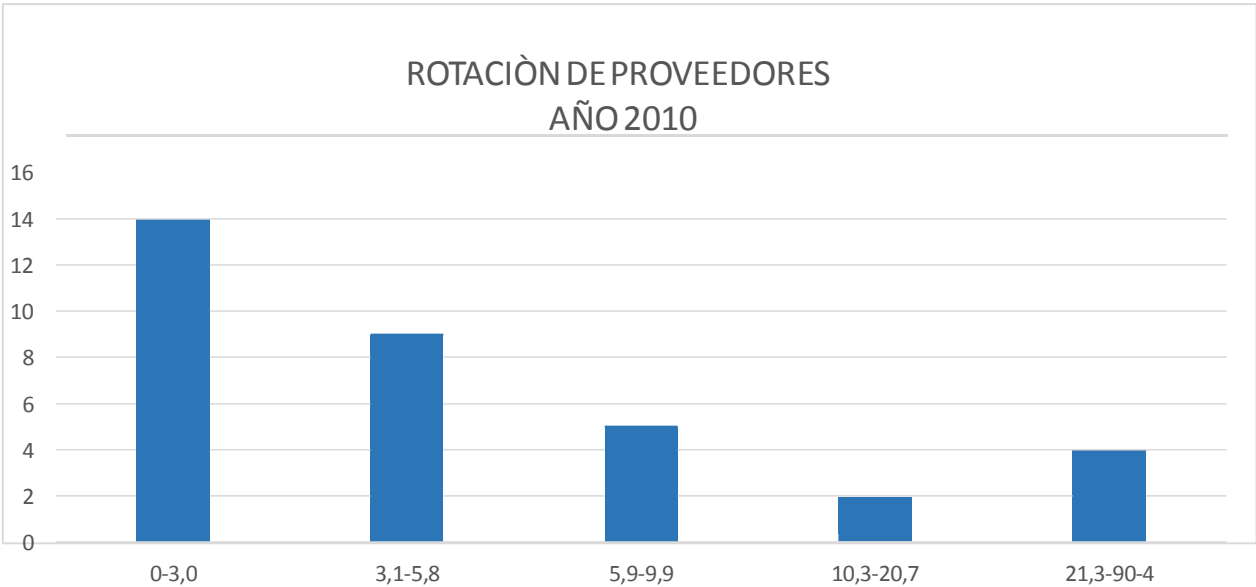
2.6 Desempeño financiero de las empresas familiares.

Para medir el desempeño de las empresas familiares de la zona 7 de Ecuador se consideró las siguientes variables, rotación de proveedores, rotación de inventarios y eficiencia en el uso de activos de las empresas.

2.6.1 Rotación de proveedores.

La fórmula de la rotación de proveedores es $\text{ventas netas} / \text{proveedores que nos permite conocer el número de veces que las cuentas por pagar a proveedores rotan durante un período de tiempo determinado.}$

La gráfica 2 recoge la rotación de proveedores de la zona 7 del Ecuador en el año 2010.

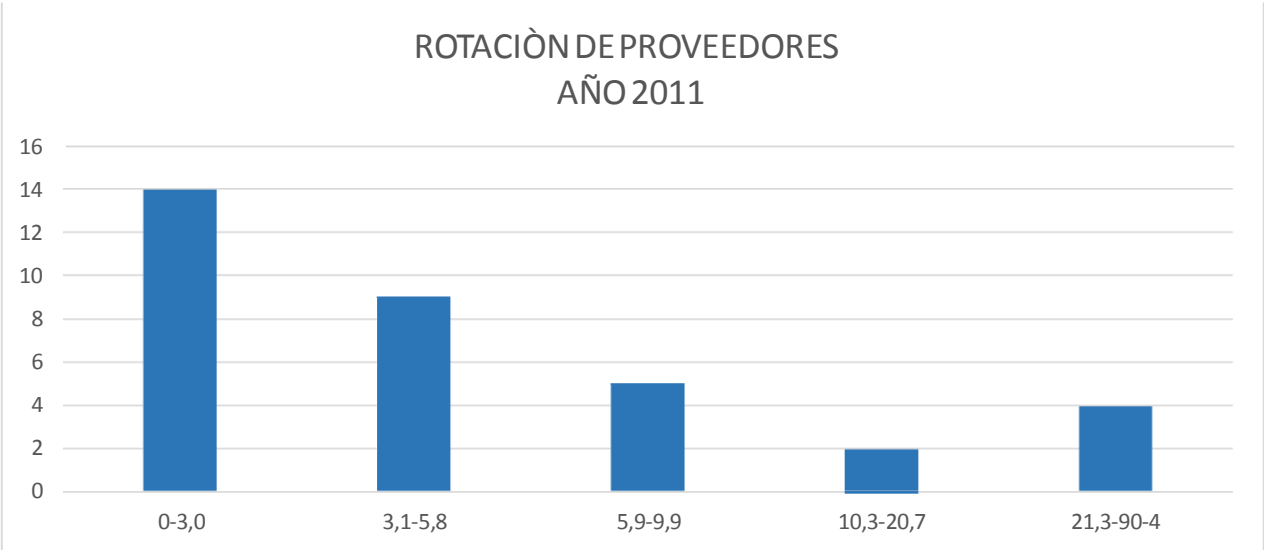


Gráfica 2 Rotación de proveedores año 2010.
Fuente: Supercias (Superintendencia de Compañías y Valores, 2015)
Elaboración: Autora, 2017.

Como se puede observar en la gráfica número 2 la rotación de los proveedores de las empresas familiares de la zona 7 de Ecuador, analizando desde el año 2010 existe un gran número de empresas que tiene una rotación de proveedores entre un rango de 0 a 3,0 veces de rotación, estos resultados podrían ser negativos para las empresas, dependiendo del tipo de actividad

que realicen, o del tipo de negociación que existan entre empresa y proveedores, se encuentra en un rango totalmente bajo para las negociaciones con sus proveedores. Esto llegaría a presentarse como un bajo poder de negociación de las empresas con sus proveedores o que no han cubierto sus deudas a tiempo.

La gráfica 3 recoge la rotación de proveedores de la zona 7 del Ecuador en el año 2011.

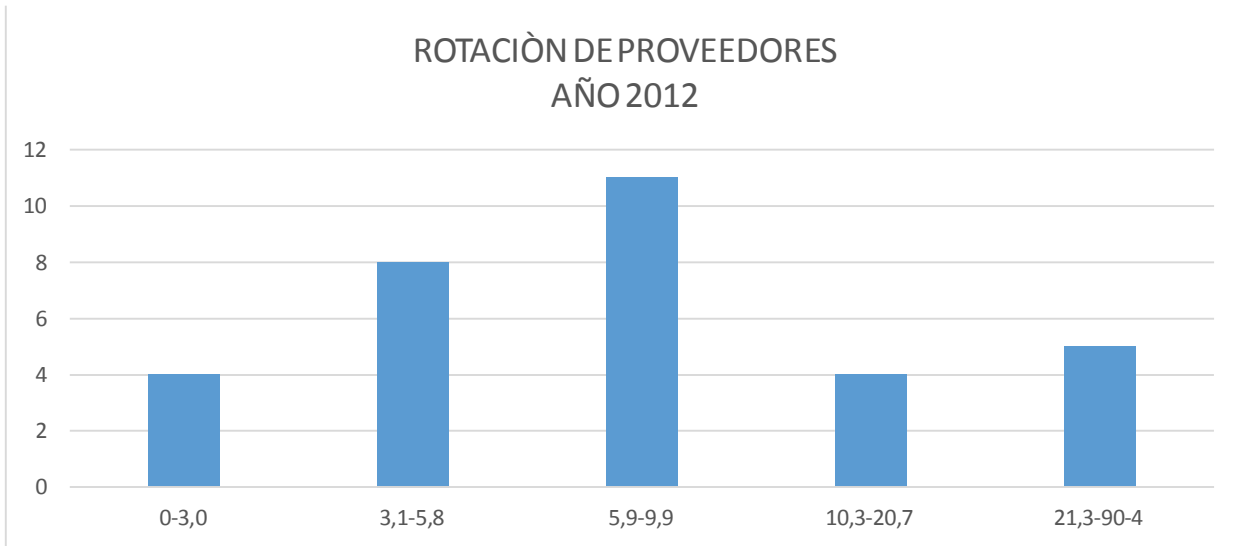


Gráfica 3 Rotación de proveedores año 2011.
Fuente: Supercias (Superintendencia de Compañías y Valores, 2015)
Elaboración: Autora, 2017.

En el año 2011 existen un gran número de empresas que se encuentran en los rangos considerables como no favorables para la rotación de proveedores ya que esto indica que la mayoría de empresas al igual que en el año 2010, no han logrado recuperarse en la rotación de sus proveedores, una de las causas de esto pudo haber sido la baja en sus ventas y de esta manera no poder cubrir las deudas con sus proveedores a tiempo.

Con respecto a los otros rangos existen menos empresas que se han mantenido en una rotación de proveedores favorables, ya que han podido cubrir sus deudas con sus proveedores y para que esto ocurra quiere decir que las empresas han podido mejorar su desempeño con respecto a las ventas, no en la misma cantidad del año 2010, pero han tratado de mantenerse en sus negociaciones con sus proveedores y es por eso que el número de empresas se han mantenido entre el año 2010 y 2011 en los rangos más bajos con respecto al resto de empresas y resultados.

La gráfica 4 recoge la rotación de proveedores de la zona 7 del Ecuador en el año 2012



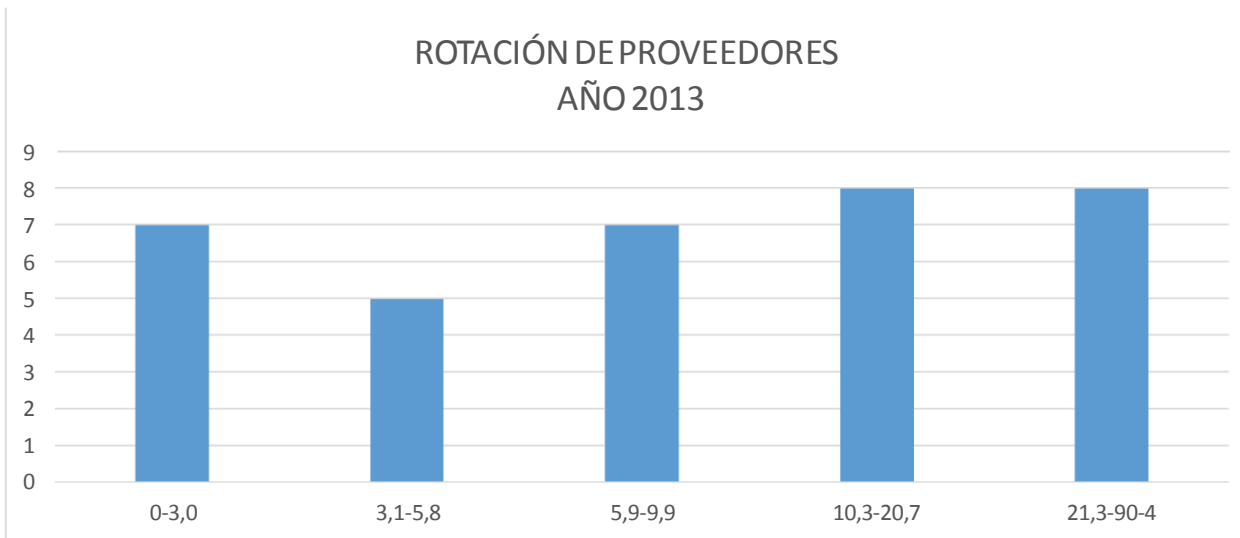
Gráfica 4 Rotación de proveedores año 2012.

Fuente: Supercias (Superintendencia de Compañías y Valores, 2015)

Elaboración: Autora, 2017.

Para el año 2012 la rotación de proveedores es totalmente diferente a los años anterior como se observa en la gráfica 4, la mayoría de las empresas están en los rangos más altos que esto significaría que este año las empresas han contado una muy buena rotación de proveedores, han podido aumentar el número de adquisiciones de materia prima para poder producir y cubrir las necesidades de los clientes.

La gráfica 5 recoge la rotación de proveedores de la zona 7 del Ecuador en el año 2013



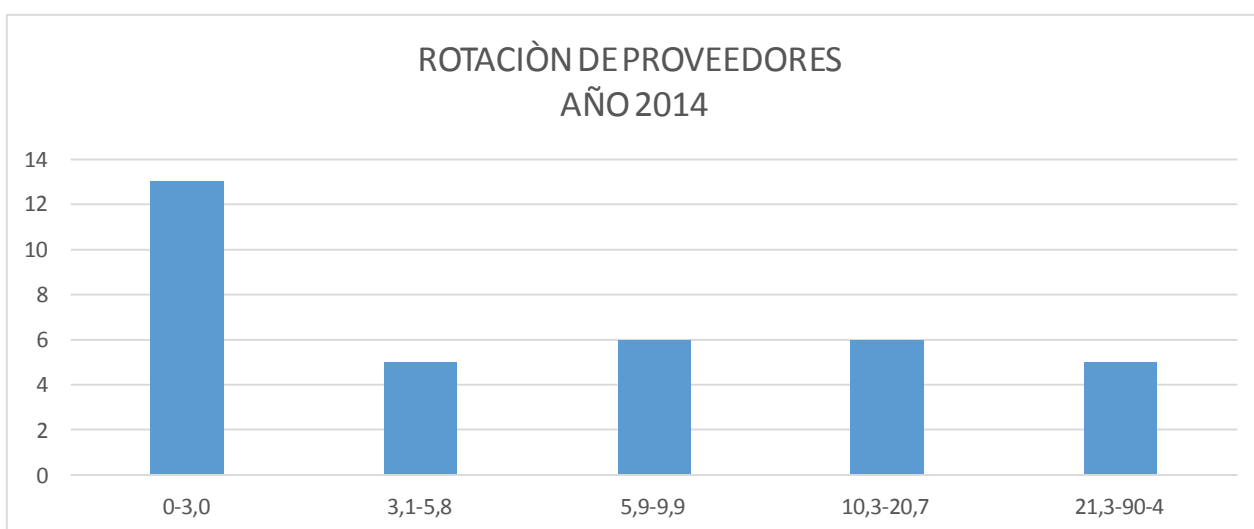
Gráfica 5 Rotación de proveedores año 2013.

Fuente: Supercias (Superintendencia de Compañías y Valores, 2015)

Elaboración: Autora, 2017.

En este año se puede observar que la mayoría de las empresas están en los rangos más altos lo que significa que las empresas han tenido un ascenso en sus producciones, y de esta manera también se puede demostrar que las empresas han aumentado sus ventas, que ayudan a que las empresas suban su número de veces en la rotación de proveedores, uno de los factores puede ser que el flujo de compra de materia prima va a variar muchas veces, a comparación con las empresas que bajan sus producciones y es por eso que han tenido que realizar mayores negociaciones con los proveedores para poder cubrir toda la demanda de sus clientes, para este año las empresas han mejorado notablemente los resultados con lo que tienen que ver con rotación de proveedores.

La gráfica 6 recoge la rotación de proveedores de la zona 7 del Ecuador en el año 2014



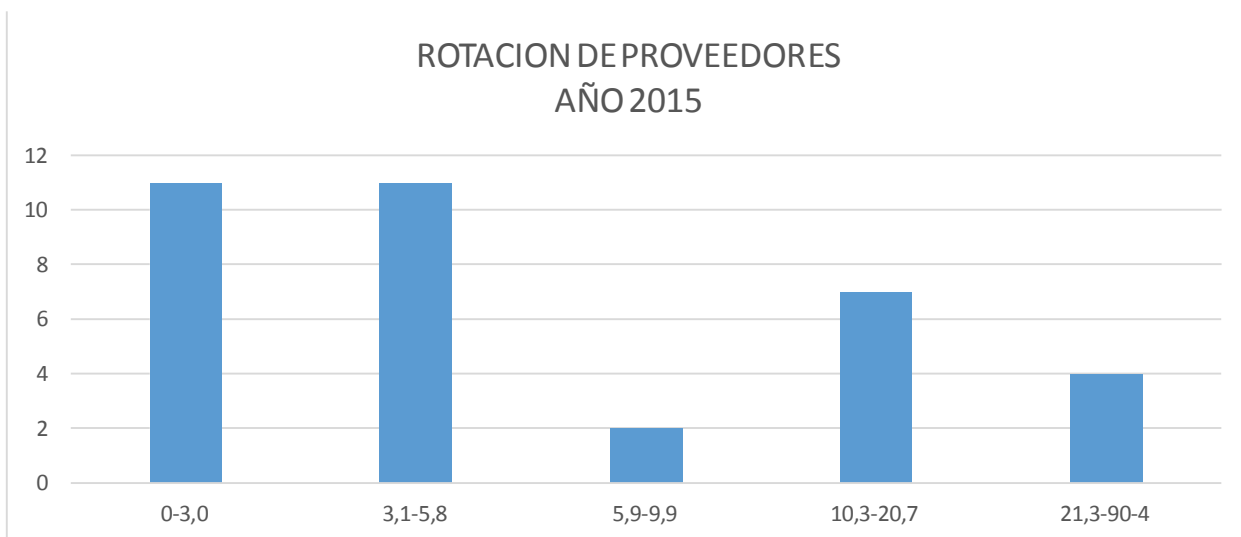
Gráfica 6 Rotación de proveedores año 2014.

Fuente: Supercias (Superintendencia de Compañías y Valores, 2015)

Elaboración: Autora, 2017.

En la gráfica N # 6 la rotación de proveedores ha disminuido ya que las empresas que están en el rango de 0 a 3,00 es el más alto en comparación a los otros rangos, por lo que se puede decir es que para este año las empresas han disminuido sus actividades, debido a que no han tenido una demanda suficiente para poder mantenerse en los rangos superiores como en los años anteriores, es por esta razón que las empresas disminuyen la compra de materia prima y no existe una variación en los proveedores, la materia prima va a estar en bodega por más tiempo, y esto es un poco perjudicial para las empresas porque si no hay ventas tampoco va a tener ingresos para poder mantenerse en el mercado y de esta manera podrían o se verían en la obligación de buscar financiamiento y hasta el últimas instancias el dejar de funcionar.

La gráfica 7 recoge la rotación de proveedores de la zona 7 del Ecuador en el año 2015



Gráfica 7 Rotación de proveedores año 2015.

Fuente: Supercias (Superintendencia de Compañías y Valores, 2015)

Elaboración: Autora, 2017.

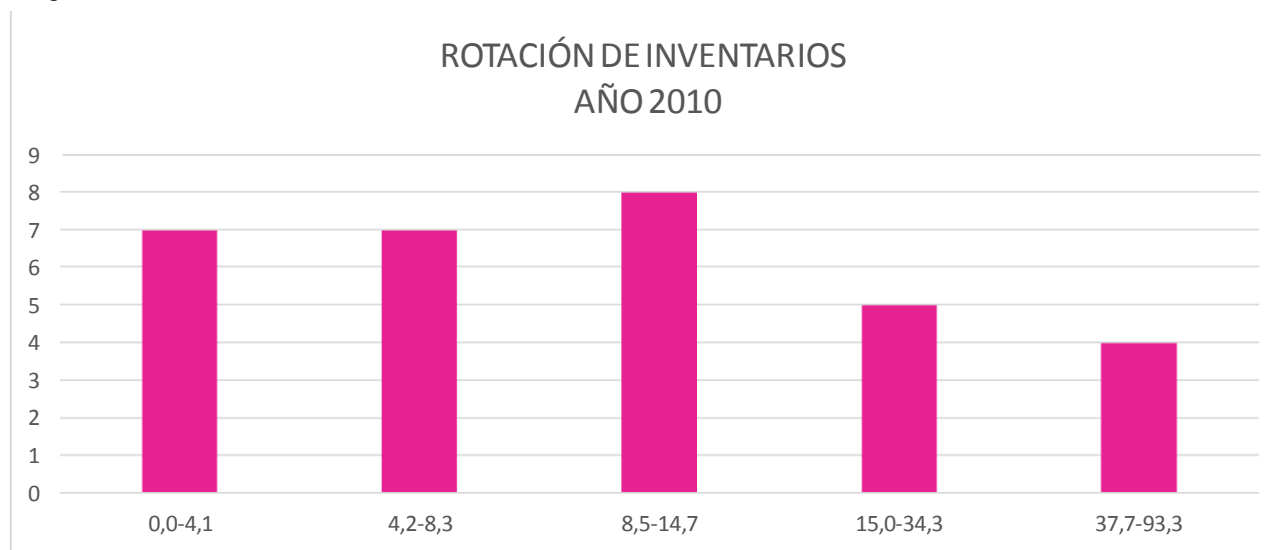
En este último año que se tomó en consideración para el análisis de la rotación de proveedores de las empresas familiares, en este año 2015 las empresas van bajando con respecto al número de empresas que se encuentran en los rangos con menos rotación, esto también podría verse afectado por las políticas o las situaciones en que se encuentre la economía de la ciudad del país, pero, así como las empresas bajan de número de rotación también existe un número de empresas que se mantienen en los rangos totalmente favorables, que demuestran la eficiencia y eficacia que realizan sus actividades, que les ayudan a obtener un reconocimiento tanto local, nacional, e internacionalmente, que ayudan al crecimiento de o al desarrollo de la ciudad en la que se encuentran y también al país que pertenecen.

Las empresas familiares en cuanto a su desempeño tienen un porcentaje positivo, ya que en este análisis no se ha considerado al sector en que se encuentran, ni mucho menos el tamaño de los mismos, y es por eso que se encuentran unos datos de empresas que se encuentran en rangos bajos, puede ser por los mismos motivos, pueden ser empresas que están empezando con su actividad, que no necesariamente necesitan que su materia prima rote con mayor frecuencia, es por eso que cada una de las empresas que se encuentran en cada uno de esos valores han sido de vital importancia para el crecimiento de la economía ayudando a los indicadores económicos con una mayor aportación, y de esta manera ayudando a que la mayoría de los habitantes cuenten con una mejor infraestructura, educación, etc.

2.6.2 Rotación de los inventarios.

La rotación de inventarios nos indica cuantas veces rota el inventario de la empresa mientras más altas sean los resultados de la rotación de inventarios es mejor porque esto indica que las empresas tienen una muy buena utilización de sus recursos.

La gráfica 8 muestra la rotación de inventarios de la zona 7 del Ecuador en el año 2010



Gráfica 8 Rotación de inventarios 2010.

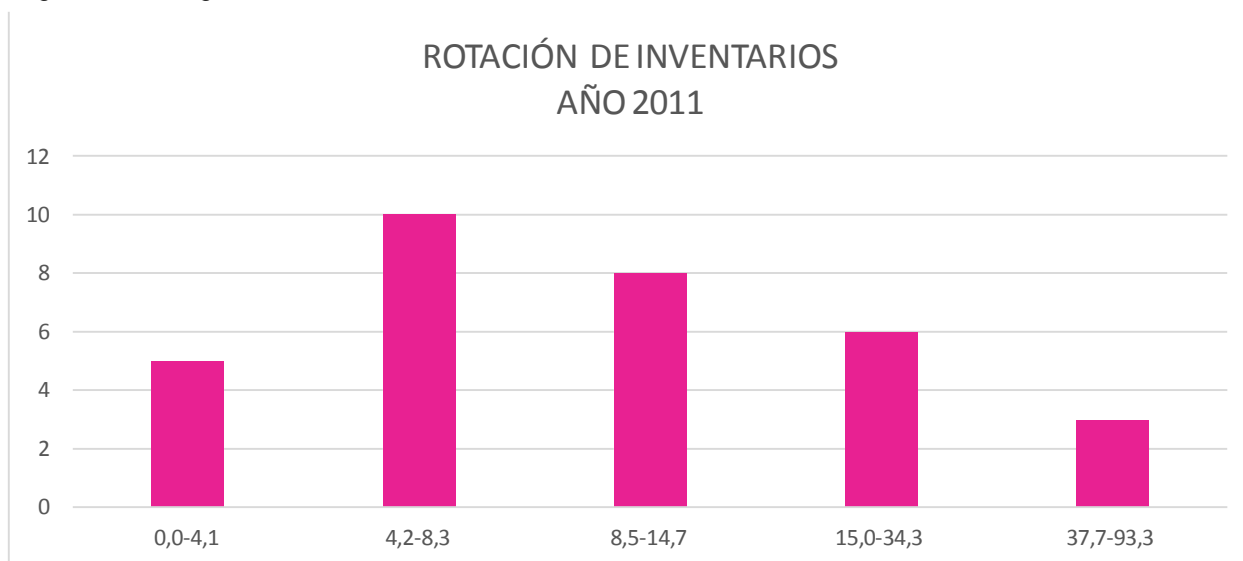
Fuente: Supercias (Superintendencia de Compañías y Valores, 2015)

Elaboración: Autora, 2017.

En la gráfica N# 8 con respecto a la rotación de inventarios en el año 2010 la mayoría de las empresas se encuentran en los rangos considerables, las empresas que tienen un número de veces de rotación más elevado nos indica que tienen una buena gestión de sus existencias, ya que, si las existencias no se logran hacerlas rotar, esto significaría que la empresa va a tener que incurrir en gastos mayores que le ocasionan una baja en sus ingresos.

Las empresas familiares de la zona 7 en el año 2010 han tenido una buena gestión en cuanto a sus inventarios, tomando en consideración los resultados obtenidos las empresas se encuentran en rangos de valores superiores, cabe también recalcar que en cuanto a la rotación de inventarios algunas empresas que están en los rangos menores, podría ser por la actividad a la que se dedique o realice en comparación a las otras empresas y es por eso que se encuentra en los rangos bajos en la rotación de los inventarios así como también hay empresas que tienen una muy buena rotación de inventarios se encuentran en los más altos rangos que esto ayuda a identificar la eficiencia y la eficacia con que las empresas están haciendo que sus inventarios salgan de stock y poder obtener una ganancia o hasta de poder obtener mercancía nueva.

La gráfica 9 recoge la rotación de inventarios de la zona 7 del Ecuador en el año 2011



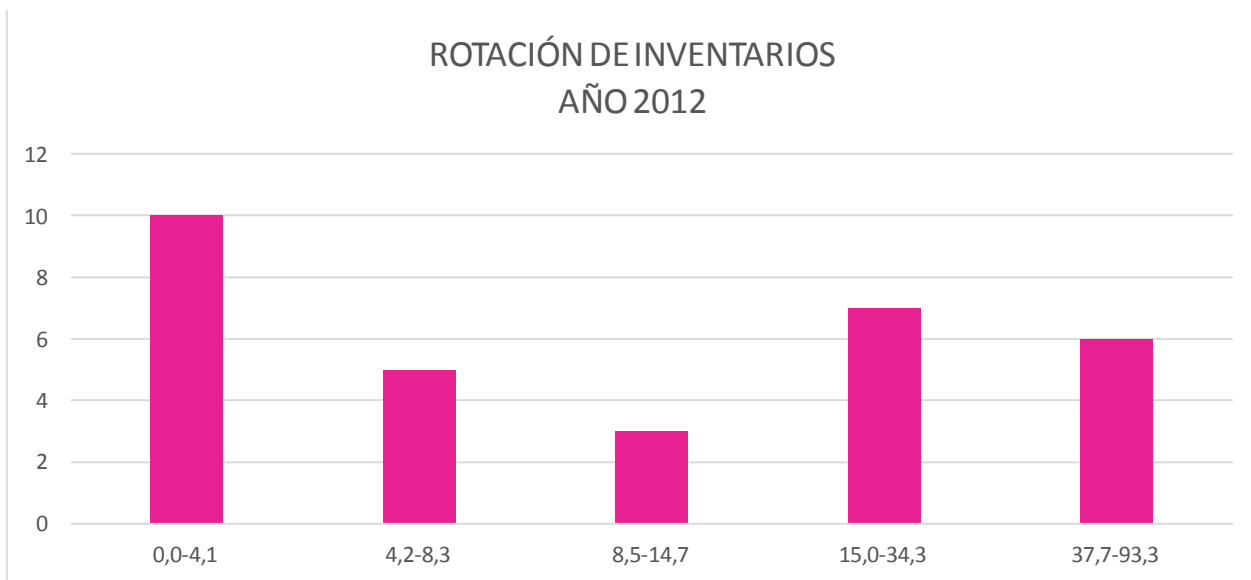
Gráfica 9 Rotación de inventarios 2011.

Fuente: Supercias (Superintendencia de Compañías y Valores, 2015)

Elaboración: Autora, 2017.

Para el año 2011 en la gráfica N# 9 se puede observar que el número de empresas que tienen una rotación de inventarios entre los rangos de 4,2 a 93,3 son la mayoría de las empresas, lo que indica que en este año las empresas familiares de la zona 7 han logrado obtener una rotación de inventarios favorable para las mismas, lo que les permite que sus empresas obtengan una rentabilidad favorable. En comparación a las que se encuentran en el rango de menor de 0 a 4,1 en comparación con el año anterior las empresas se encuentran con una rotación de inventarios bastante favorable ya que para este año son menos las empresas que forman parte de este rango menor, las empresas familiares debido al gran apoyo por parte de las políticas del gobierno han podido hacer crecer sus empresas, ya que les han dado oportunidades como crédito, para tratar de incentivarlos a crecer y que se pueda llegar a obtener un crecimiento de ingresos por medio de estas empresas, referente al análisis del desempeño de las empresas, según los resultados obtenidos se puede decir que la mayoría de las empresas, independientemente a las actividades que se dediquen, son muy importantes porque tienen una variación de sus inventarios ya que la mayoría de las empresas se encuentran en los rangos más altos, también cabe recalcar que para el análisis en esta base de datos esta integrada por empresas de todos los tipos de actividad en el cual los resultados de inventarios pueden variar significativamente.

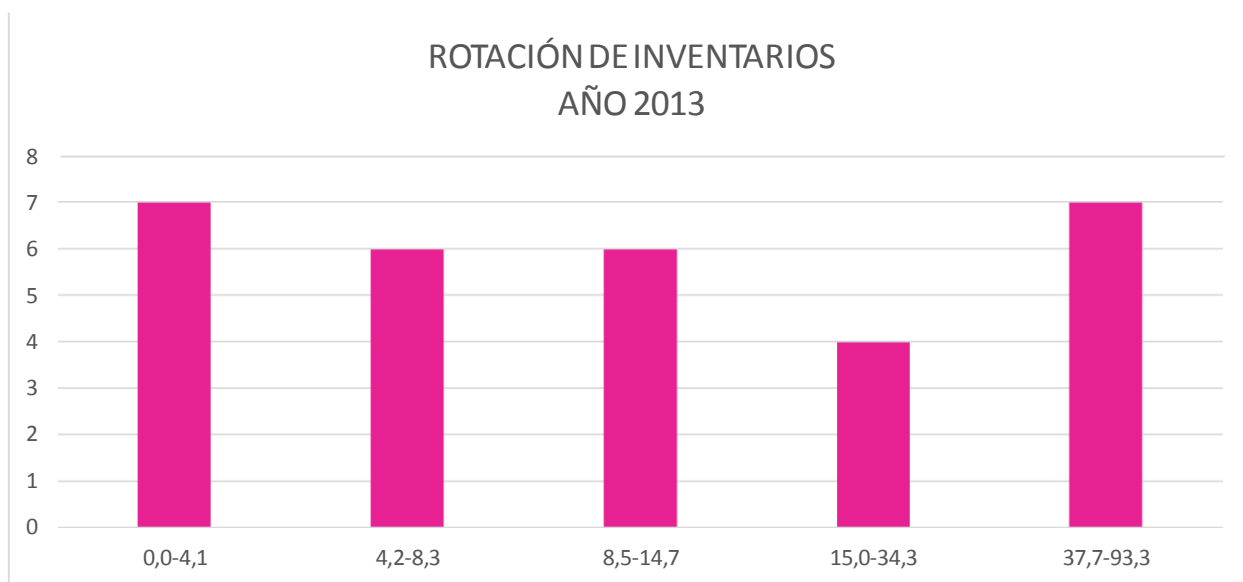
La gráfica 10 recoge la rotación de inventarios de la zona 7 del Ecuador en el año 2012



Gráfica 10 Rotación de inventarios 2012.
Fuente: Supercias (Superintendencia de Compañías y Valores, 2015)
Elaboración: Autora, 2017.

En la gráfica N# 10 se puede observar los datos referentes al año 2012 de la rotación de inventarios de las empresas familiares de la zona 7, como se puede observar para este año las empresas que se encuentran en el rango de 0 a 4,1 es más alta que en el año anterior lo que nos indica que las empresas han bajado en los resultados de la rotación de inventarios, también se puede observar que el número de empresas que se encuentran en entre los rangos de 15 a 93.3 ha aumentado en comparación a las empresas del año 2011, el número de empresas que tienen una buena rotación de inventarios en este año es un numero bastante considerable y favorable para las empresas porque su desempeño sube y esto ayuda a que las empresas sepan o pueden fijarse en este tipo de resultados para tomar en cuenta en cuanto a la toma de decisiones con respecto a la compra de inventarios ya que si no son lo suficientemente, bien utilizados estos pueden, ocasionar que las empresas entren en gastos innecesarios, esto les podría ocasionar varios problemas en la administración de las empresas porque se demorarían mucho en la salida de inventarios, y si existe inventarios en stock la empresa debería de buscar la forma de guardar los inventarios hasta les tocaría alquilar un lugar en donde se puede guardar el resto de inventarios que han sido comprados innecesariamente.

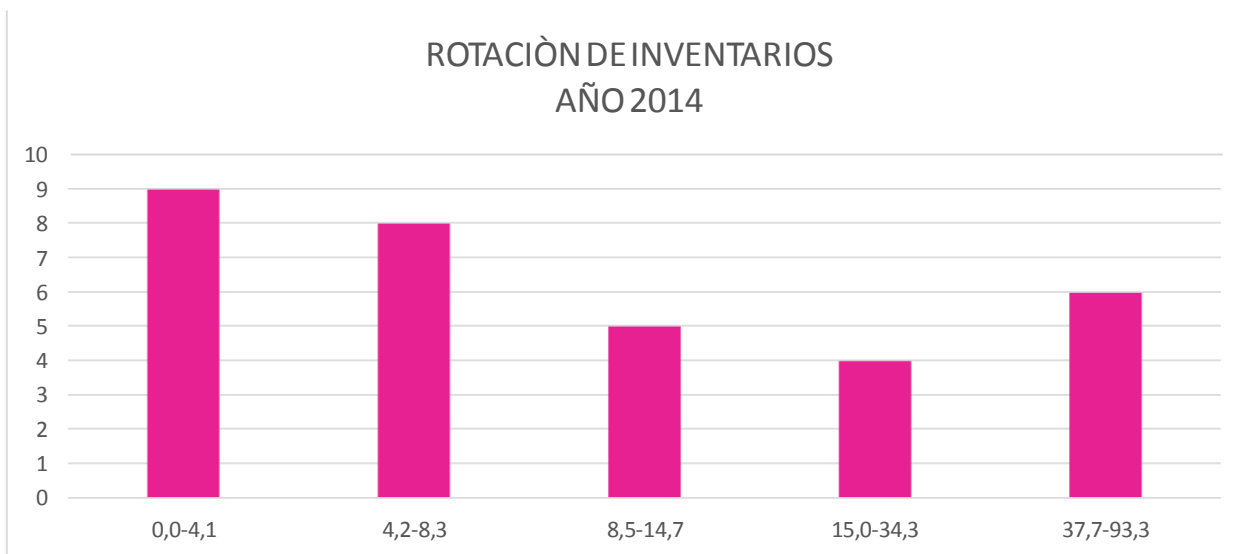
La gráfica 11 muestra la rotación de inventarios de la zona 7 del Ecuador en el año 2013



Gráfica 11 Rotación de inventarios 2013.
Fuente: Supercias (Superintendencia de Compañías y Valores, 2015)
Elaboración: Autora, 2017.

En el año 2013 las empresas familiares de la zona 7 en comparación a las empresas del año 2012 el número de empresas que se encuentran entre los rangos más altos son mayores, la rotación de sus inventarios siguen siendo altos, lo cual significa que son totalmente productivas y que tienen una muy buena rentabilidad, el número de empresas que se encuentran en el rango de 37,7 a 93,3 son más, lo que nos indica que para este año la mayoría de las empresas ha mejorado su rotación de inventarios, y es por eso que se encuentran en ese rango, que es el más alto en este año, en este año las empresas van mejorando en el manejo del desempeño de las empresas, ya que cada año el número de empresas que se encuentran en los rangos mínimos van disminuyendo. Estos resultados se podrían decir que han ido cambiando gracias a que en las provincias que pertenecen a la zona 7, están dedicadas a actividades del sector primario, siendo así que Loja y el Oro son las provincias que más recursos han generado, en cuanto a los ingresos proporcionados por la empresas, las empresas que se encuentran en los rangos menores se podría decir que son las empresas que se encuentran en la provincia de Zamora Chinchipe, ya que el número de empresas que existe es mínimo y sobre todo por el lugar en donde viven y la situación económica en la que se encuentra la provincia, las empresas no podrían sobresalir con respecto a sus actividades y mucho menos tener un número elevado de rotación de inventarios.

La gráfica 12 recoge la rotación de inventarios de la zona 7 del Ecuador en el año 2014



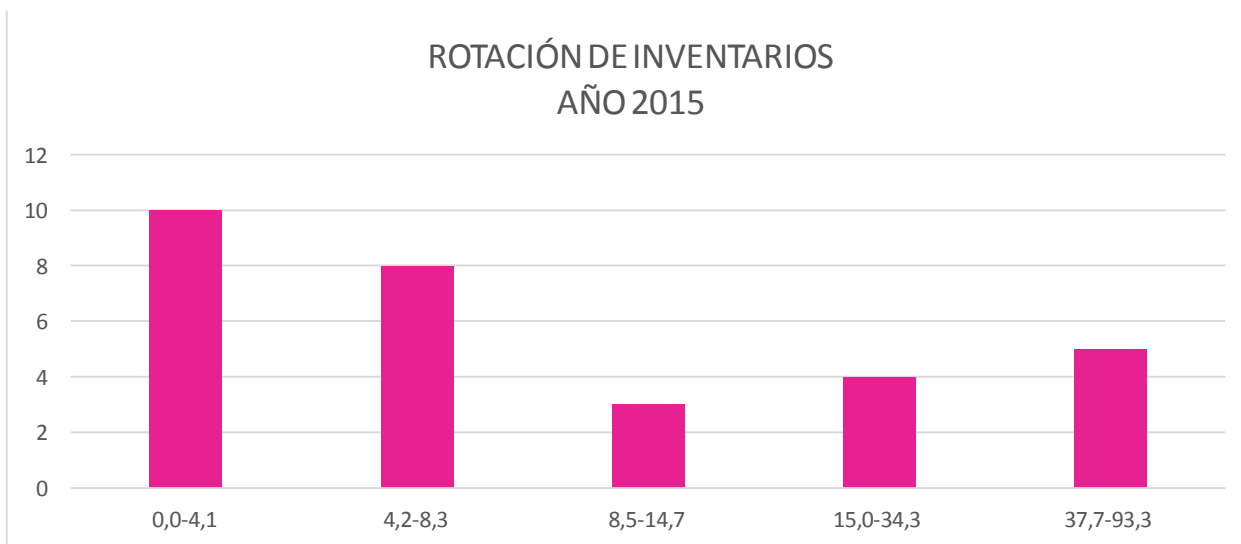
Gráfica 12 Rotación de inventarios 2014.

Fuente: Supercias (Superintendencia de Compañías y Valores, 2015)

Elaboración: Autora, 2017.

Para el año 2014 las rotaciones de inventarios de las empresas familiares siguen siendo iguales a las del año anterior ya que existe un número de empresas bastante considerables en los rangos de mayor valor de 4,2 a 93,3 que nos indican que su rotación de inventarios es muy buena de todas las empresas ya que están en constante variación.

La gráfica 13 recoge la rotación de inventarios de la zona 7 del Ecuador en el año 2015



Gráfica 13 Rotación de inventarios 2015.

Fuente: Supercias (Superintendencia de Compañías y Valores, 2015)

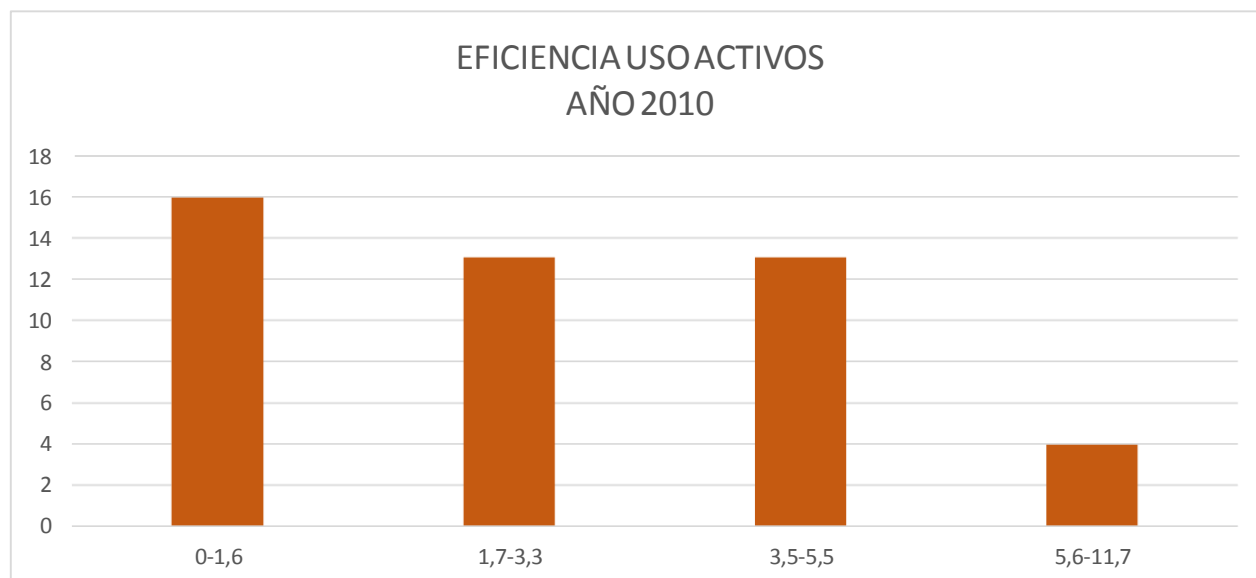
Elaboración: Autora, 2017.

Para el año 2015 las empresas han disminuido su rotación de inventarios, un gran número de empresas se encuentran entre los rangos con menos rotación de inventarios, mientras que el número de empresas que se encuentran en los rangos favorables son mucho menos que el año anterior. Esto significa que las empresas han disminuido sus ventas y es por eso que no generan una buena rotación de inventarios.

3.2.3 Eficiencia uso de los activos.

La rotación de activos totales se refiere a la eficiencia del manejo de activos para generar mayores ventas, mientras más alta sea la rotación de activos totales mayor es la eficiencia en el uso de los recursos de las empresas.

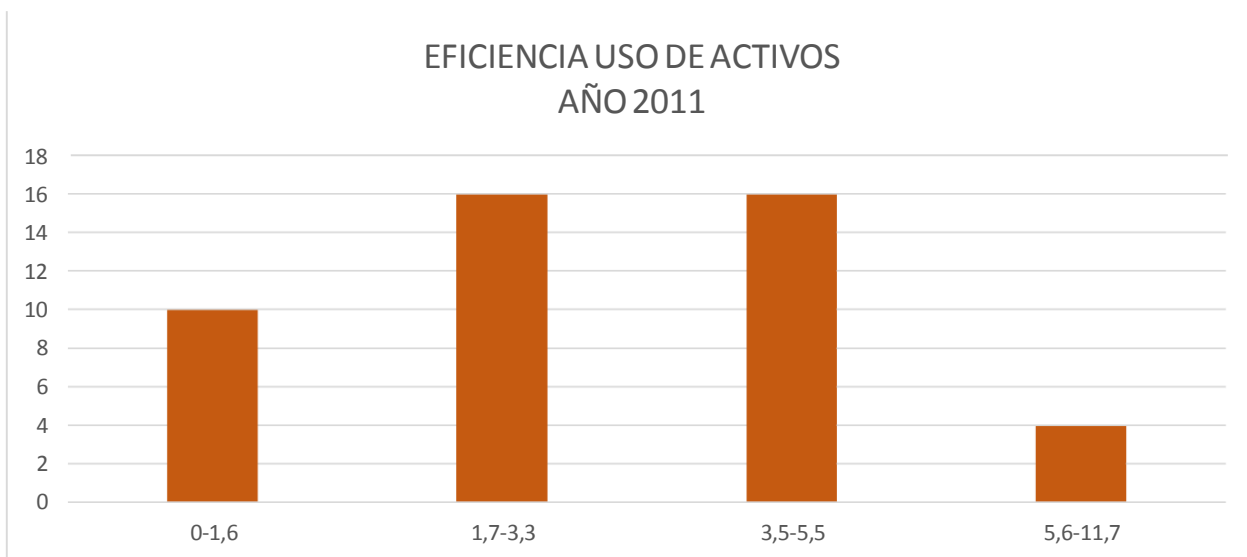
La gráfica 14 muestra la eficiencia del uso de los activos de la zona 7 del Ecuador en el año 2010



Gráfica 14 Eficiencia uso de los activos 2010.
Fuente: Supercias (Superintendencia de Compañías y Valores, 2015)
Elaboración: Autora, 2017.

En cuanto a la rotación de activos totales las empresas en el año 2010 el número de empresas que se encuentran en el rango de 0 a 1,6 son menos que el número de empresas que se encuentran en los rangos de 1,7 a 11,7 esto significa que la mayoría de las empresas han sido capaces de generar una muy buena operación en cuanto a la toma de decisiones para con la utilización de sus activos, generando así unos grandes ingresos por medio de sus ventas utilizando sus activos

La gráfica 15 muestra la eficiencia del uso de los activos de la zona 7 del Ecuador en el año 2011



Gráfica 15 Eficiencia uso de los activos 2011.

Fuente: Supercias.

Elaboración: Autora, 2017

Para el año 2011 el número de empresas que se encuentra en el rango 0 a 1,6 es menor, ya que la mayoría de las empresas se encuentran en los rangos de 1,7 a 11,7 que son los rangos superiores, en este año las empresas han tenido una gran oportunidad de mejorar sus situaciones en cuanto a las ventas, y así poder llegar a estar en los rangos más altos con respecto al uso eficiente de sus activos.

La gráfica 16 muestra la eficiencia de los usos de los activos de la zona 7 del Ecuador en el año 2012



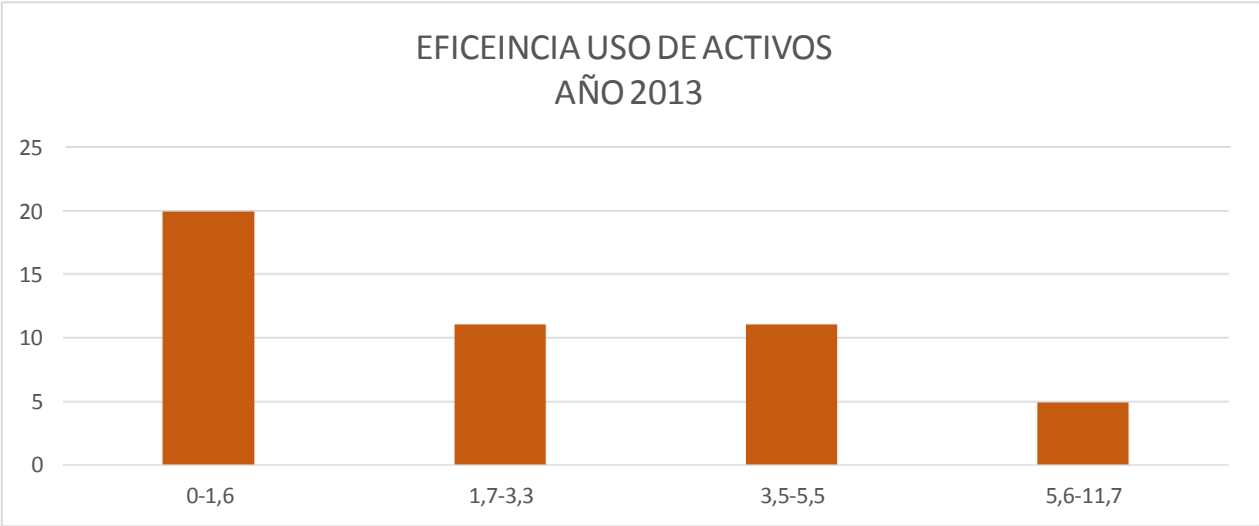
Gráfica 16 Eficiencia uso de los activos 2012.

Fuente: Supercias (Superintendencia de Compañías y Valores, 2015)

Elaboración: Autora, 2017

En la gráfica 16 se puede observar que las empresas que se encuentran en los rangos de 0 a 1,6 son mayores, por lo que se puede decir que las empresas en el año 2012 han tenido una disminución en el uso eficiente sus activos es decir las empresas han tenido que pasar por alguna situación en la que no han podido generar un número elevado de ventas y es por eso que las empresas en un menor rango aumentan.

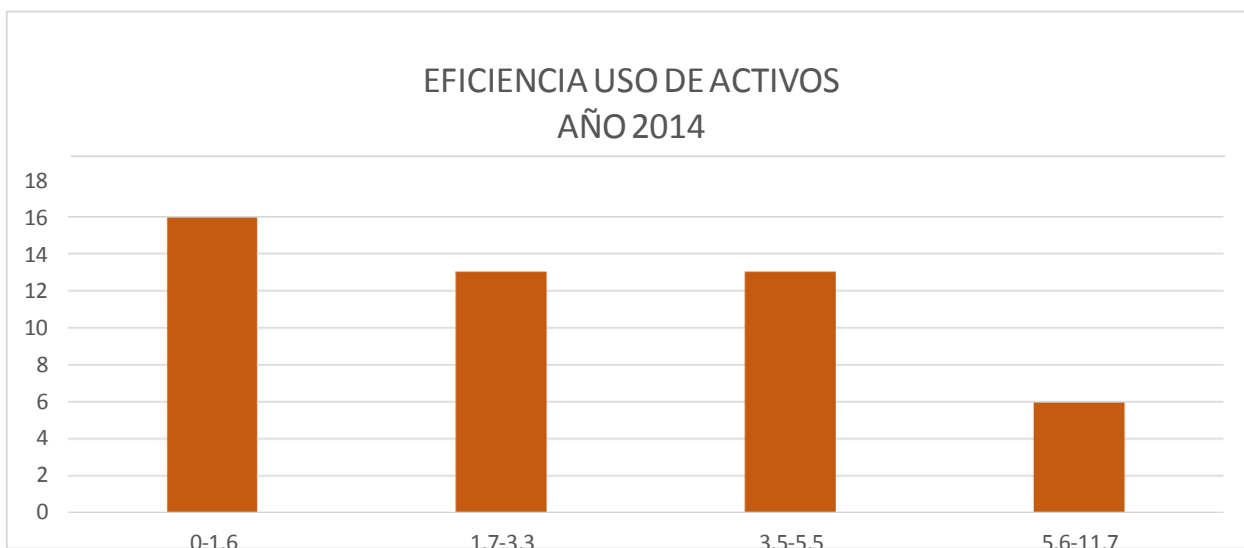
La gráfica 17 muestra la eficiencia de los usos de los activos de la zona 7 del Ecuador en el año 2013



Gráfica 17 Eficiencia uso de los activos 2013.
Fuente: Supercias (Superintendencia de Compañías y Valores, 2015)
Elaboración: Autora, 2017

En la gráfica 17 se puede observar que las empresas en el año 2013, existe un gran número de empresas que se encuentran entre los rangos de 0 a 1,6 es por eso que se puede decir que las empresas presentan una disminución en sus ventas y es por eso que la utilización de sus activos están disminuyendo, y se encuentran en este rango, con respecto a las empresas que se encuentran en los rangos de 1,7 a 11,7 se puede mencionar que este tipo de empresas se encuentran entre las empresas que mayor ventas han generado, y de esta manera poder decir que estas empresas han utilizado sus activos de manera eficiente.

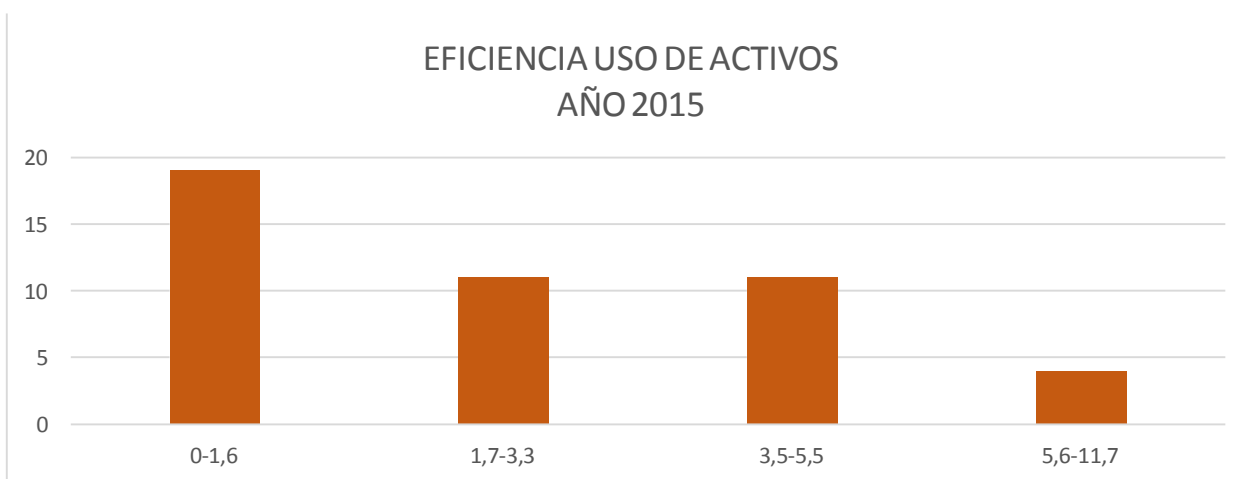
La gráfica 18 muestra la eficiencia de los usos de los activos de la zona 7 del Ecuador en el año 2014



Gráfica 18 Eficiencia uso de los activos 2014.
Fuente: Supercias (Superintendencia de Compañías y Valores, 2015)
Elaboración: Autora, 2017

Para el año 2014 las empresas que se encuentran en menor rango, son iguales a las del año anterior lo que se puede decir que no ha existido una variación mayor en cuanto a los resultados obtenidos, mientras tanto las empresas que se encuentran entre los rangos de 1,7 a 11,7 son las que mayores resultados han tenido y que su manejo de los activos han sido muy bien administrados y que han podido mejorar los resultados en cuanto a la eficiencia de activos de las empresas.

La gráfica 19 recoge la eficiencia de los usos de los activos de la zona 7 del Ecuador en el año 2015



Gráfica 19 Eficiencia uso de los activos 2015.
Fuente: Supercias (Superintendencia de Compañías y Valores, 2015)
Elaboración: Autora, 2017

3.3 Productividad y rentabilidad de las pymes familiares de la zona 7.

Para el año 2015 el número de empresas siguen siendo el mismo número de empresas que han estado en el mismo rango de 0 a 1,6 lo que nos dice que todavía existen unas empresas que no tienen o que no están en la capacidad para poder usar sus activos de una manera eficiente, mientras que el resto de empresas se encuentran en los rangos considerados buenos ya que esto también depende las actividades a que se dediquen las empresas y a su posibilidad de generar ventas mediante la utilización de sus activos.

La tabla 3 muestra la regresión de la productividad y rentabilidad.

	[LIR1]	[LIR2]	[LIR4]	[LIR6]
LIP1	-0.0151 (-1.22)	0.947*** (57.10)	-0.0527** (-3.18)	-0.0244 (-0.59)
LIP2	-0.977*** (-72.80)	0.0138 (0.72)	0.0138 (0.72)	-0.868*** (-18.12)
LIP3	1.004*** (130.12)	-0.0293** (-2.62)	0.971*** (86.76)	0.890*** (31.63)
LIP5	0.964*** (96.54)	0.0125 (0.87)	0.0125 (0.87)	0.832*** (23.02)
T	-0.0242*** (-3.95)	-0.00462 (-0.39)	-0.00462 (-0.39)	0.0207 (0.63)
Constant	0.223** (2.75)	-0.0990 (-0.64)	-0.0990 (-0.64)	0.314 (0.72)
Observations	329	329	329	329

Fuente: Supercias (Superintendencia de Compañías y Valores, 2015)

Elaboración: Autora.

3.4 Análisis

Para la realización de la presente investigación se consideró los indicadores financieros de productividad y rentabilidad económica, y de esta manera evaluar los efectos de la Productividad y rentabilidad de las PYMES familiares de la zona 7 de Ecuador.

Para el análisis se toma en cuenta las variables de la productividad como variable independiente, la cual consta de las siguientes razones como: Utilidad bruta/ Valor agregado (IP1), Utilidad operacional/Valor agregado (IP2), Utilidad neta/Valor agregado (IP3), Utilidad operacional/ Capital operativo (IP5), y la variable independiente es la rentabilidad que tiene las siguientes razones: Rentabilidad Neta del activo (utilidad neta/ventas)

$*(\text{ventas/activo total})$ (IR1), Margen Bruto (Ventas netas - costos de ventas) /Ventas (IR2), Rentabilidad Neta de ventas (Utilidad Neta / ventas) (IR4), Rentabilidad Financiera (ventas/activo) $*(\text{UAI/ventas}) *(\text{activo/patrimonio}) *(\text{UAI/UAI}) *(\text{UN/UAI})$ (IR6).

En la tabla 3 se observa la regresión de las variables antes mencionadas, con respecto a la regresión de la primera variable de rentabilidad IR1(rentabilidad neta del activo) vemos que la variable IP2(razón utilidad operacional) es significativa y tiene signo negativo, es decir, si aumenta IP2 disminuye IR1, si aumenta en un uno por ciento IP2 disminuye IR1 en 0,977 por ciento. Con respecto a la variable IP3(Utilidad neta/Valor agregado) es significativa, es decir, si aumenta la variable IP3 aumenta IR1, si aumenta en un uno por ciento IP3 aumenta IR1 en 1.0 04 por ciento. Con respecto a la variable IP5(Utilidad operacional/ Capital operativo) es significativa es decir si aumenta la variable IP5 aumenta IR1, si aumenta en un uno por ciento IP5 aumenta IR1 en 0.964 por ciento.

Con respecto a la segunda variable, IR2 Margen Bruto (Ventas netas - costos de ventas) / Ventas, la variable significativa es la IP1(Utilidad bruta/ Valor agregado) es decir que si la variable IP1 aumenta la variable de la rentabilidad IR2 también aumenta, si la IP1 aumenta en un uno por ciento la IR2 aumenta en 0.947 por ciento, con respecto a la variable IR2 se observa que la variable IP3 es significativa y tiene signo negativo es decir si IP3 aumenta disminuye IR2, es decir si IP3 aumenta en un uno por ciento la variable IR2 disminuye en 0,0294 por ciento.

Con respecto a la tercera variable, IR4 Rentabilidad Neta de ventas (Utilidad Neta / ventas) la variable significativa es la IP1 (Utilidad bruta/ Valor agregado), con signo negativo lo que significa que si la variable IP3 aumenta en uno por ciento la variable IR4 disminuye en un

0.0527 por ciento, en cambio con respecto a la variable IP3 es significativa es decir que, si la variable IP3 aumenta en un uno por ciento, la variable IR4 aumentara en 0.971.

Considerando la cuarta y última variable IR6 Rentabilidad Financiera (ventas/activo) *(UAI/ventas) *(activo/patrimonio) *(UAI/UAI) *(UN/UAI) existes tres variables que son significativas una con signo negativo que es la IP2 esto quiere decir que si esta variable aumenta en un uno por ciento, la variables IR6 disminuye en un 0.971 por ciento, las siguientes dos variables son significativas con signo positivo la primera es con respecto a la IP3 que si esta variable aumenta en un uno por ciento la variable IR6 va a aumentar en 0.890 por ciento, y por último la variable que es la IP5 que si la misma aumenta en un uno por ciento la variables IR6 va a aumentar también en un 0.832 por ciento.

Con respecto a los resultados obtenidos en la regresión entre las variables de productividad y rentabilidad se puede decir que existen una relación entre las mismas es decir están relacionadas entre sí es por eso que si las variables de la productividad aumentan las variables rentabilidad van a aumentar también o en caso contrario disminuir.

La Tabla 4 muestra la correlación entre las variables de productividad y rentabilidad.

(obs=328)										
. correlate LIP1 LIP2 LIP3 LIP5 LIP6 LIR1 LIR2 LIR6 T										
	LIP1	LIP2	LIP3	LIP5	LIP6	LIR1	LIR2	LIR6	T	
LIP1	1.0000									
LIP2	0.6715	1.0000								
LIP3	0.4041	0.4957	1.0000							
LIP5	0.1883	0.4183	0.1212	1.0000						
LIP6	0.0365	0.0469	0.6980	0.5094	1.0000					
LIR1	0.0394	0.0451	0.7054	0.4862	0.9923	1.0000				
LIR2	0.9589	0.6438	0.3538	0.1702	-0.0049	-0.0016	1.0000			
LIR6	-0.0738	-0.0272	0.4838	0.4366	0.7945	0.8061	-0.1294	1.0000		
T	-0.2420	-0.0312	-0.1261	0.0798	-0.0447	-0.0823	-0.2365	-0.0407	1.0000	

Fuente: Supercias (Superintendencia de Compañías y Valores, 2015)
Elaboración: Autor

3.4 Análisis

La variable de Productividad (IP2) esta correlacionada con la (IP1) en un 0,6715; la variable (IP3) esta correlacionada con (IP1), (IP2) con un 0.4041 y 0.4957 respectivamente; la variable (IP5) se encuentran correlacionada positivamente las variables (IP1) con un 0.1883, la variable (IP2) 0.4183 y la variable (IP3) con un 0.1212 la variable (IP6) esta correlacionada con la variable (IP1) con un 0.0365, la variable (IP2) con un 0.0469, la variable (IP3) con un 0.680, y la variable (IP5) con un 0.5094.

Las variables de rentabilidad se encuentran correlacionadas entre si tales como la variable (IR1) con las variables de productividad como la (IP1) con un 0.394, la (IP2) con un 0.0451, la (IP3) con un 0.7054, y la (IP5) en un 0.4862, con la (IP6) en un 0.9923; la variable (IR2) esta correlacionada positivamente con las variables (IP1) con un 0.9589, la variable (IP2) con un 0.6438, la variables (IP3) con un 0.3538, con la variable (IP5) con un 0.1702, con las variables (IP6) y (IR1) están correlacionadas de manera negativa con un -0.0049 y -0.0016 respectivamente, la variable (IR6) esta correlacionada negativamente con las variables (IP1), (IP2) con un 0.0738 y 0.0272 respectivamente, y con las variables (IP3), (IP5), (IP6), (IR1) con un 0.4838, 0.4366, 0.7945 y 0.8061 respectivamente, y de manera negativa con la variable (IR2) con un -01294.

General: la variable (IR2) está altamente correlacionada con el (IP1), (IP2) y una menor cantidad con el (IP3) por lo que esta variable representaría un problema de correlación entre variables en el modelo.

La tabla 5 recoge la regresión de la variable de rentabilidad (IR1) con las variables de productividad.

. xtreg LIR1 LIP1 LIP2 LIP3 LIP5 T						
Random-effects GLS regression			Number of obs		=	329
Group variable: EXPE			Number of groups		=	139
R-sq: within	=	0.9868	Obs per group: min		=	1
between	=	0.9880	avg		=	2.4
overall	=	0.9865	max		=	5
corr(u_i, X) = 0 (assumed)			Wald chi2(5)		=	24676.88
			Prob > chi2		=	0.0000
LIR1	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
LIP1	-.0151294	.0123936	-1.22	0.222	-.0394203	.0091616
LIP2	-.977423	.0134258	-72.80	0.000	-1.003737	-.951109
LIP3	1.00448	.0077195	130.12	0.000	.9893505	1.01961
LIP5	.9640068	.0099857	96.54	0.000	.9444351	.9835784
T	-.0241547	.006118	-3.95	0.000	-.0361459	-.0121636
_cons	.2230966	.081088	2.75	0.006	.064167	.3820261
sigma_u	.12781023					
sigma_e	.11985156					
rho	.53210209	(fraction of variance due to u_i)				

Fuente: Supercias (Superintendencia de Compañías y Valores, 2015)

Elaboración: Autor

3.5 Análisis

Para el análisis de regresión se consideró la variable de rentabilidad que en este caso es la variable independiente se tiene un número de 329 observaciones, según los resultados, según la probabilidad Z todas las variables estadísticamente son significativas con excepción de la (IP1) que no es estadísticamente significativa.

Tomando en consideración los resultados obtenidos en la tabla anterior se puede llegar a interpretar los datos tomando en cuenta la probabilidad Z y el coeficiente, los cuales indican que la variable de rentabilidad (IR1) la rentabilidad neta del activo, son significativas con las variables de la productividad, la primera es la (IP2) la razón de Utilidad neta/Valor agregado que tiene un coeficiente de -0.97 por ciento, y una probabilidad de Z menor a 0.05 que esto significa que si (IP2) aumenta en un uno por ciento la variable de rentabilidad (IR1) va a disminuir en 0.97 por ciento; la siguiente variable es la (IP3) que tiene una probabilidad de Z menor a 0.05 con un coeficiente positivo de 1.00, lo cual significa que si la variable (IP3) aumenta en un uno por ciento la variable de rentabilidad (IR1) aumentara en un uno por ciento, referente a la variable (IP5) tiene una probabilidad de Z menor a 0.05 y un coeficiente de 0.96

por ciento, lo cual se puede decir que si la variable de productividad (IP5) aumenta en un uno por ciento la variable de rentabilidad va a aumentar en 0.96 por ciento.

La tabla 6 muestra la regresión de la variable de rentabilidad (IR2) con las variables de productividad.

. xtreg LIR2 LIP1 LIP2 LIP3 LIP5 T						
Random-effects GLS regression			Number of obs	=	329	
Group variable: EXPE			Number of groups	=	139	
R-sq: within	=	0.9540	Obs per group: min	=	1	
between	=	0.8569	avg	=	2.4	
overall	=	0.9216	max	=	5	
corr(u_i, X) = 0 (assumed)			Wald chi2(5)	=	4766.47	
			Prob > chi2	=	0.0000	
LIR2	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
LIP1	.9473243	.0165904	57.10	0.000	.9148078	.9798408
LIP2	.013786	.0190665	0.72	0.470	-.0235837	.0511556
LIP3	-.0292633	.0111889	-2.62	0.009	-.0511931	-.0073335
LIP5	.0124675	.014346	0.87	0.385	-.0156501	.0405852
T	-.004616	.0117812	-0.39	0.695	-.0277067	.0184748
_cons	-.0990264	.1547974	-0.64	0.522	-.4024238	.204371
sigma_u	.30437395					
sigma_e	.14620699					
rho	.81251985 (fraction of variance due to u_i)					

Fuente: Supercias (Superintendencia de Compañías y Valores, 2015)

Elaboración: Autor

3.6 Análisis

Mediante los resultados obtenidos en la tabla 6 que indica la regresión de la variable de rentabilidad con las variables de productividad, según la probabilidad Z todas las variables estadísticamente son significativas con excepción de las variables (IP2), (IP5) que no es estadísticamente significativa, pero ayuda a la explicación del modelo.

En la interpretación de la tabla mediante los datos tomando en consideración, la probabilidad Z y el coeficiente, los cuales indican que la variable de rentabilidad (IR2) Margen Bruto, son significativas con las variables de la productividad, la primera es la (IP1) Razón Utilidad Bruta que tiene un coeficiente de 0.95

por ciento, y una probabilidad de Z menor a 0.05 que esto significa que si (IP1) aumenta en uno por ciento la variable de rentabilidad (IR2) va a aumentar en 0.95 por ciento; la siguiente variable es la (IP3) que tiene una probabilidad de Z menor a 0.05 con un coeficiente negativo de -0.029, lo cual significa que si la variable (IP3) aumenta en uno por ciento la variable de rentabilidad (IR2) disminuirá en -0.029 uno por ciento.

La tabla 7 recoge la regresión de la variable de rentabilidad (IR4) con las variables de productividad.

. xtreg LIR4 LIP1 LIP2 LIP3 LIP5 T						
Random-effects GLS regression			Number of obs	=	329	
Group variable: EXPE			Number of groups	=	139	
R-sq: within	=	0.9763	Obs per group: min	=	1	
between	=	0.9380	avg	=	2.4	
overall	=	0.9620	max	=	5	
corr(u_i, X) = 0 (assumed)			Wald chi2(5)	=	9868.62	
			Prob > chi2	=	0.0000	
LIR4	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
LIP1	-.0526757	.0165904	-3.18	0.001	-.0851922	-.0201592
LIP2	.013786	.0190665	0.72	0.470	-.0235837	.0511557
LIP3	.9707367	.0111889	86.76	0.000	.9488068	.9926665
LIP5	.0124675	.014346	0.87	0.385	-.0156502	.0405852
T	-.004616	.0117812	-0.39	0.695	-.0277067	.0184748
_cons	-.0990265	.1547974	-0.64	0.522	-.4024239	.2043709
sigma_u	.30437394					
sigma_e	.14620699					
rho	.81251985 (fraction of variance due to u_i)					

Fuente: Supercias (Superintendencia de Compañías y Valores, 2015)
Elaboración: Autor

3.7 Análisis

En la tabla 7 se puede observar los resultados obtenidos en la regresión de la variable de rentabilidad (IR4), con las variables de productividad (IP1), (IP2), (IP3) Y LA (IP5) con un numero de 329 observaciones, según los resultados obtenidos, se puede mencionar que según la probabilidad Z todas las variables estadísticamente son significativas con excepción de las variables (IP2), (IP5) que no son de mayor consideración, pero de esta manera ayuda a la explicación del modelo.

La probabilidad Z y el coeficiente, indican que la variable de rentabilidad (IR4) Rentabilidad Neta de ventas, son significativas con las variables de la productividad, la primera es la

(IP1) Razón Utilidad Bruta que tiene un coeficiente negativo de 0.053 por ciento, y una probabilidad de Z menor a 0.05 que esto significa que si (IP1) aumenta en un uno por ciento la variable de rentabilidad (IR4) va a disminuir en 0.53 por ciento; la siguiente variable es la (IP3) que tiene una probabilidad de Z menor a 0.05 con un coeficiente positivo de 0.97, lo cual significa que si la variable (IP3) aumenta en un uno por ciento la variable de rentabilidad (IR4) aumentara en 0.97%.

La tabla 8 muestra la regresión de la variable de rentabilidad (IR6) con las variables de productividad.

. xtreg LIR6 LIP1 LIP2 LIP3 LIP5 T						
Random-effects GLS regression			Number of obs		=	328
Group variable: EXPE			Number of groups		=	138
R-sq: within = 0.8750			Obs per group: min		=	1
between = 0.5723			avg		=	2.4
overall = 0.6282			max		=	5
corr(u_i, X) = 0 (assumed)			Wald chi2(5)		=	1458.01
			Prob > chi2		=	0.0000
LIR6	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
LIP1	-.0243798	.0410022	-0.59	0.552	-.1047427	.0559831
LIP2	-.8675255	.0478833	-18.12	0.000	-.961375	-.773676
LIP3	.8895783	.0281266	31.63	0.000	.8344511	.9447055
LIP5	.8318626	.036142	23.02	0.000	.7610255	.9026997
T	.0206781	.0330265	0.63	0.531	-.0440527	.0854088
_cons	.3142373	.4335019	0.72	0.469	-.5354108	1.163885
sigma_u	.88420578					
sigma_e	.34839592					
rho	.86561141	(fraction of variance due to u_i)				

Fuente: Supercias (Superintendencia de Compañías y Valores, 2015)

Elaboración: Autor

3.8 Análisis

Como se puede observar en la tabla 8 existe una muestra de 328 empresas familiares de las provincias de la zona 7 de Ecuador para poder identificar si existe o no una regresión entre la variable de rentabilidad con las variables de productividad, según la probabilidad Z todas las variables estadísticamente son significativas con excepción de la variable (IP1) que no es estadísticamente significativa, pero ayuda a la explicación del modelo.

Los resultados obtenidos mediante las variables de rentabilidad y productividad arrojan diferentes resultados los cuales indican que la variable de rentabilidad (IR6) Rentabilidad Financiera, son significativas con las variables de la productividad, la primera es la (IP2) Razón Utilidad Operacional que tiene un coeficiente negativo de -0.87 por ciento, y una probabilidad de Z menor a 0.05 que esto significa que si (IP2) aumenta en uno por ciento la variable de rentabilidad (IR6) va a disminuir en 0.87 por ciento; la siguiente variable es la (IP3) que tiene una probabilidad de Z menor a 0.05 con un coeficiente positivo de 0.89 por ciento, lo cual significa que si la variable (IP3) aumenta en un uno por ciento la variable de rentabilidad (IR6) aumentara en 0.89 por ciento, la variable (IP5) con una probabilidad de Z menor a 0.05 y un coeficiente positivo de 0.83 por ciento lo que significa que si la variable de productividad (IP5) aumenta en un uno por ciento la variable de rentabilidad (IR6) aumenta en 0.83%.

CONCLUSIONES

- Se puede concluir que en la provincia del Oro existen más empresas familiares que en la provincia de Loja y de Zamora Chinchipe.
- En cuanto a la rotación de proveedores las empresas se encuentran en los rangos menores lo que significa que las empresas no cuentan con el suficiente dinero para poder cancelar las cuentas a los proveedores.
- La rotación de inventarios se encuentra en los rangos altos, lo que quiere decir que las empresas familiares tienen una buena rotación de sus inventarios lo que les permite que sus ventas incrementen y cuenten con una buena gestión de sus inventarios.
- Las empresas familiares demuestran que tienen un buen manejo de sus activos para generar ventas, por los resultados obtenidos ya que se encuentran entre los rangos altos.
- De los datos estadísticos analizados, se puede concluir que las variables de la productividad que se relacionan son: las de margen de utilidad operacional, margen de utilidad bruta y margen de utilidad neta, con las variables de rentabilidad lo que quiere decir que si estas variables sufren algún cambio las variables de rentabilidad van a sufrir los mismos cambios.

RECOMENDACIONES

- En la provincia de Oro se encuentren mayor número de empresas familiares por lo que se recomienda que se amplíe la investigación para poder identificar porque se da este tipo de diferencia entre las tres ciudades.
- Se podría recomendar utilizar una investigación más amplia frente a como manejan las empresas familiares la rotación de proveedores cuales son las técnicas de negociación.
- Las empresas familiares son generadoras de empleo y consigo ayuda a la economía del país, una de las recomendaciones sería el poder identificar cuál es su actividad económica y como afecta esto a la rotación de los inventarios de cada empresa.
- Se podría recomendar que se realice un estudio para tratar de identificar si el tamaño de las empresas, intervienen en los ingresos o ventas de las mismas.
- Debido a los resultados obtenidos en esta investigación se podría recomendar ampliar la muestra o buscar otro tipo de metodología para poder identificar cuáles son las causas para que el margen de utilidad neta tenga una mayor relación con la rentabilidad.

BIBLIOGRAFIA

- Africa, N., Carnicer, D., Cebuc, G., Chakrabarti, A., Oviatt, B. M., McDougall, P. P., ... Segil, L. (2007). The role of strategic alliances in international businesses. *Economía Industrial*, 3(4), 1025–1033. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490676>.
- Basco, R. (2010). a Las Empresas Familiares Españolas, 19, 129–144.
- Bonales, J., Ochoa, J., & Revuelta, M. (2012). Eficiencia de las Pymes Manufactureras Exportadoras. *Mercados Y Negocios (1665-7039)*, 13(26), 5–24.
- Carranza, B. O. (2011). *Políticas de apoyo a las PYMES en América Latina: Entre avances innovadores y desafíos institucionales. Problemas del desarrollo (Vol. 18)*.
- Chiriboga, M., & Chegab, C. (2011). Agendas Para La Transformación Productiva Territorial: Provincia De Zamora Chinchipe. *Ministerio de Coordinación de La Producción, Empleo Y Competitividad*, 3.
- Clave, A. (2006). COMPETITIVIDAD Y en empresas familiares pymes, (57), 131–142.
- Correa, H. (1994). El concepto de productividad en el análisis económico., 100–101.
- De Granadillo, N. (2008). Estado actual de la investigación sobre la gestión del conocimiento en empresas familiares. *Revista de Ciencias Sociales (RCS)*, XIV(1), 30–45.
- De la Hoz Granadillo, E. J., Herrera, T. J. F., & Gómez, J. M. (2014). Evaluación del comportamiento de los indicadores de productividad y rentabilidad financiera del sector petróleo y gas en Colombia mediante el análisis discriminante. *Contaduría Y Administración*, 59(4), 167–191. [https://doi.org/10.1016/S0186-1042\(14\)70159-7](https://doi.org/10.1016/S0186-1042(14)70159-7).
- De la Hoz Suarez, B., Ferrer, M. A., & De la Hoz Suarez, A. (2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. *Revista de Ciencias Sociales (RCS)*, XIV (315–9518), 88–109.
- Durénguez Gómez-Guillamón, A., & García Pérez de Lema, D. (2005). Diferencias económico- financieras entre las empresas familiares y las no familiares. *Revista de Contabilidad Y Dirección*, 2, 241–265.
- EKOS. (2013). Pymes: contribución clave en la economía. *Revista EKOS*.

ekosnegocios. (2012). No Title. *Noviembre*, 1.

- Enrique, R., & Fernández, G. (2013). Análisis multivariado de la productividad y rendimientos.
- Financieros de empresas industriales en Cartagena, Colombia *, 32, 213–238.
- García, G., & Villafuerte, M. (2015). Las restricciones al financiamiento de las PYMES del Ecuador y su incidencia en la política de inversiones. *Revista Actualidad Contable Faces*, 30, 49–73.
- Gómez, R. T., Fradejas, N. A., Górriz, C. G., & Fumás, V. S. (2001). Análisis económico y financiero de la gran empresa familiar. *Revista Valenciana de Economía Y Hacienda*, (1), 183–198.
- Gomez, K. (2012). Características de un Empresa Exitosa. Instituto Americano de Desarrollo Empresarial.
- Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI). (2003). *El ABC de los INDICADORES de la PRODUCTIVIDAD*.
- Martínez De Ita, M. E. (1994). El Concepto De Productividad En El Análisis Económico.
- *Asociación de Economistas Críticos Azcapotzalco*, 1, 1–33.
- Miguel, C., & Ruiz, P. (2013). Estrategias empresariales más utilizadas por las pymes en Sincelejo, 34(1), 183–202.
- Ministerio Coordinador de la Producción del Ecuador. (2013). Agenda Productiva Territorial El Oro 2013: *Informe Ministerio Coordinador de La Producción*, 1(7), 52.
- *Nacional, G. (2015). Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial. El Oro.*
- *Nacional, G. (2015). Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial. Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial.*
- Oro, E., & Oro, E. (2011). PRODUCTIVATERRITORIAL
- Rosillón, N., & Alejandra, M. (2009). Análisis financiero: Una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(48), 606–628.
- Secretaría nacional de Planificación y Desarrollo. (2010). Agenda Zonal para el Buen Vivir - Propuestas de desarrollo y lineamientos para el ordenamiento territorial. *Vasa*. Retrieved from <http://plan.senplades.gob.ec/region-7>

- Solines Chacón, P. /Compañías S. I. de. (2012). Boletín de diciembre 2012, 11(12), 1–4.
- Vallejo-Martos, M. C. (2005). Cuando definir es una necesidad. Una propuesta integradora y operativa del concepto de empresa familiar. *Investigaciones Europeas de Dirección Y Economía de La Empresa*, 11(3), 151–171.
- Vicente, A. G. (2016). *Empresas familiares vs no familiares. Análisis de sus diferencias*.
- Zegarra, G. W. M., & Nbs, P. (2015). Las “Finanzas Saludables” en las Empresas Familiares The “Healthy Finances” in family businesses, 1, 14–21.